

OSSERVATORIO ECONOMICO e SOCIALE
di Treviso

**Le sfide per il futuro dell'agricoltura:
qualità, filiere, dimensioni**

OSSERVATORIO ECONOMICO e SOCIALE di TREVISO

Presidente ***Domenico Dal Bo'***

Vice Presidente ***Franco Lorenzon***

Presidente del Comitato Scientifico ***Paolo Feltrin***

SOCI

Confartigianato della Marca Trevigiana, Cna, Artigianato Trevigiano-Casartigiani - Cgil, Cisl, Uil - Federazione Provinciale Coldiretti, Confagricoltura Treviso - Unascom Confcommercio - Unindustria Treviso - Direzione Provinciale del Lavoro, Inps, Inail, Prefettura, Ufficio Scolastico Provinciale - Camera di Commercio, Provincia di Treviso, Veneto Lavoro

La ricerca e il volume sono stati coordinati da Paolo Feltrin.

Responsabile del working team: Federico Callegari.

Il gruppo di ricerca era composto da: Monia Barazzuol, Federico Callegari, Luca Colussi, Tamara Stradiotto.

In particolare, in questo volume: Monia Barazzuol ha curato il capitolo 1; Ilenia Beghin il capitolo 2; Federico Callegari l'introduzione, il capitolo 5 e il capitolo 6; Tamara Stradiotto e Federico Callegari il capitolo 4; Marco Valentini il capitolo 3.

La cura redazionale è di: Monia Barazzuol.

Treviso, novembre 2011

Quaderno n. 19

Sommario

Presentazione.....	5
Prefazione	7
Introduzione.....	9
Parte I.....	11
1. L'agricoltura nel contesto europeo.....	11
2. Il Veneto agricolo nel contesto nazionale	21
2.1. Il territorio Veneto.....	21
2.2. Le prime evidenze emerse dal VI censimento dell'agricoltura italiana.....	22
3. Una nota sul valore dell'agricoltura.....	41
4. Le principali filiere agricole ed agroindustriali in provincia di Treviso	45
4.1. Le cinque filiere dell'agroalimentare in provincia: una vista d'insieme	45
4.2. La filiera vitivinicola trevigiana.....	48
4.3. La filiera cerealicola	53
4.4. La filiera zootecnica	56
4.5. La filiera lattiero-casearia	58
4.6. La filiera ortofrutticola.....	63
Parte II.....	69
5. Piccole imprese agricole che cercano di crescere: i vissuti in diretta	69
5.1. La filiera zootecnica	69
5.2. La filiera vitivinicola	78
5.3. La filiera ortofrutticola.....	89
5.4. Altre produzioni.....	98
6. Verso una nuova fase di sviluppo dell'agricoltura trevigiana: le questioni aperte	101
Glossario	109
Bibliografia.....	115

Presentazione

Per la prima volta l'Osservatorio Economico di Treviso affronta con una ricerca ad hoc il tema dell'agricoltura, in particolare analizzando le trasformazioni che il settore ha vissuto in questi ultimi anni. La scelta, condivisa da tutti i Soci dell'Associazione, ricalca la nota dominante delle attività dell'Osservatorio, ossia quella di cercare di esplorare realtà e temi emergenti, alla ricerca di una maggior comprensione delle tendenze evolutive in atto.

Come è stato per il tema del terziario affrontato nei precedenti quaderni, anche nel caso dell'indagine sull'agricoltura si è privilegiato uno sguardo sulle traiettorie di sviluppo lungo le quali le aziende del settore si stanno muovendo, focalizzando l'attenzione soprattutto sul "nuovo" che sta cercando di farsi strada e trovare riconoscimento.

Dall'indagine emerge la fotografia di un settore che negli ultimi anni è riuscito a superare diverse difficoltà per ritagliarsi un ruolo di rilievo nell'economia pur fortemente industrializzata del trevigiano. Molte sono infatti le produzioni di qualità che sono oggi riconosciute in tutto il mondo: si pensi ad esempio alla produzione vitivinicola o a quella orticola del radicchio, per citarne solo alcune. Attorno ad esse ha trovato un nuovo respiro la stessa industria di trasformazione, la rete commerciale ma anche il turismo eno-gastronomico che trova sempre più estimatori anche tra i cittadini stranieri.

Oggi l'agricoltura, seppur in mezzo a diverse problematiche, sta vivendo una stagione nuova non fosse altro per la ritrovata capacità di attirare giovani imprenditori tra le sue fila: seconde generazioni o ragazzi e ragazze con alte competenze che portano nuova linfa, che hanno il coraggio e la capacità di scommettere su innovazioni e sperimentazioni destinate a ribaltare le sorti del settore.

Un secolo fa il settore agricolo ha dato al territorio trevigiano le risorse e quei valori fondati sul lavoro e la solidarietà tra le persone che hanno permesso lo sviluppo di un settore industriale che ha fatto diventare Treviso ed il Veneto una delle aree più ricche del Paese e i cui prodotti sono riconosciuti ed apprezzati in tutto il mondo.

Oggi forse il compito nuovo degli imprenditori e dei lavoratori del settore primario sembra essere quello di fondare un nuovo equilibrio tra ambiente, territorio e le altre attività produttive qui localizzate, recuperando senza nostalgie per i tempi passati quei valori che hanno permesso alla nostra provincia di crescere e guardando al nuovo mondo che ci troviamo davanti, tecnologico, complesso e globale con gli occhi di chi sa da dove è partito ed ha un'idea nuova di futuro.

Domenico Dal Bo'
Franco Lorenzon

*Il Presidente e il Vice Presidente
dell'Osservatorio Economico*

Prefazione

Dal dopoguerra il settore primario ha vissuto profondi cambiamenti, aprendosi ai processi di industrializzazione e terziarizzazione che hanno coinvolto tutto il tessuto produttivo italiano, in particolare trevigiano.

Le trasformazioni avvenute nel corso degli anni hanno visto una maggiore concentrazione delle zone agricole ed una via via sempre maggior specializzazione della produzione. Rilevanti cambiamenti si sono registrati anche per quel che riguarda la dinamica occupazionale. La fase di ammodernamento della struttura aziendale ha portato negli anni cinquanta e sessanta all'affermazione di aziende a conduzione familiare e il passaggio della proprietà ai conduttori, con la scomparsa dei mezzadri o coloni. Negli anni successivi e fino agli anni ottanta, alla diminuzione dell'apporto di manodopera da parte dei familiari si è associato un aumento del lavoro part-time con la conseguente riduzione del numero di giornate lavorate. Questo cambiamento si è strettamente legato all'aumento della percentuale di conduttori che svolgevano attività fuori dal settore primario, resa possibile da una regione, quella veneta, caratterizzata allora come oggi da una forte industrializzazione.

A partire dagli anni novanta, ha acquisito un peso considerevole anche l'utilizzo di manodopera salariata. La crescita di impieghi di personale estraneo al nucleo familiare, spesso straniero, è andata di pari passo all'aumento della superficie media aziendale, indicando un lento declino delle piccole aziende verso realtà di dimensioni maggiori.

Oggi, la fotografia dell'agricoltura presentata anche in queste pagine mostra un settore che ha lavorato fortemente per cambiare le proprie sorti che sembravano destinarlo a svolgere un ruolo del tutto marginale nell'economia nazionale e trevigiana in particolare. Lo sforzo per introdurre innovazioni tecnologiche e meccaniche nella produzione e lo sviluppo dei servizi a sostegno delle attività hanno avuto come conseguenza una maggiore produttività. Si aggiunga poi la crescita della ricchezza disponibile e la nuova centralità che i consumatori riservano alla propria alimentazione e benessere, aspetti che hanno contribuito a portare le filiere agricole a specializzarsi in prodotti di alta qualità rendendo, in questo modo, più efficiente il settore e aprendo la possibilità di godere di maggiore valore aggiunto anche su prodotti di base ritenuti un tempo poveri.

La rinascita rurale che si sta consolidando in questi anni anche con un aumento di una nuova imprenditoria giovane e aperta ad innovare e sperimentare ha scoperto le enormi potenzialità che il settore agricolo offre: la qualità della produzione, il rispetto dell'ambiente, la riscoperta della tradizione culturale e storica di un territorio, il legame positivo con l'industria e la sua rete di trasformazione, la connessione con il settore terziario, con la distribuzione e il turismo in particolare.

D'altro canto restano ancora molte le sfide che l'agricoltura si trova oggi ad affrontare: la crescita dei prezzi, la valorizzazione del capitale umano, le risorse offerte dall'ambiente, la globalizzazione della produzione, il rapporto con la trasformazione industriale e la rete distributiva, i passaggi intergenerazionali, la crescita aziendale anche in termini di terreni da utilizzare per poter realizzare migliori economie di scala, l'accesso ai capitali ecc.

Sono questi solo alcuni dei temi su cui gli imprenditori agricoli e le loro associazioni stanno lavorando in questi anni. È in virtù di questo lavoro che richiede una conoscenza sempre più precisa del settore, in particolare delle traiettorie di sviluppo che si stanno affermando nel territorio, che manifestiamo la nostra riconoscenza all'Osservatorio per aver realizzato e pubblicato questa indagine. Essa costituisce un ulteriore e prezioso tassello alla comprensione del settore in cui operiamo e permette agli attori sociali coinvolti di dotarsi di strumenti utili ad operare le scelte più appropriate per assicurare al settore primario percorsi di crescita a sostegno del territorio, delle aziende e dei cittadini.

Fulvio Brunetta

*Presidente
Federazione Provinciale Coldiretti Treviso*

Giangiaco Gallarati Scotti Bonaldi

*Presidente
Confagricoltura Provincia di Treviso*

Introduzione

L'assunto dell'"eccezionalità" dell'agricoltura ha legittimato storicamente, soprattutto in Europa ma anche nel resto del mondo, un elevato grado di istituzionalizzazione del settore, tradottosi in politiche agricole molto articolate e molto prescrittive.

A differenza di altri settori, questo elevato grado di istituzionalizzazione ha determinato, per molti anni, una certa impermeabilità degli attori ai mutamenti ambientali e tecnologici, di fatto veicolati o definiti dallo stesso contesto istituzionale, in un processo tipicamente top-down, in bilico tra neo-protezionismo, neo-corporativismo e bizantinismo normativo (Lanzalaco e Lizzi, 2008).

L'imprenditore agricolo è stato certamente "sostenuto", ma al tempo stesso è stato scalzato dal pieno esercizio di una funzione strategica: limitandosi ad una corretta gestione dei fattori disponibili (terra, bestiame, beni strumentali, accesso alle agevolazioni pubbliche). All'interno di nodi strutturali irrisolti, come la parcellizzazione dei fondi, le caratteristiche aziendali, i rapporti critici con l'industria di trasformazione e il commercio.

Da dieci anni a questa parte tuttavia questa situazione storica è in fase di profondo cambiamento, per effetto di una ridefinizione dei confini del settore (in senso più ampio) e di un addensamento di nuovi interessi: in primis, la maggiore integrazione tra coltivazioni agricole, industria alimentare, chimica e meccanica, oltre alla nuova prospettiva della multifunzionalità¹ (che ha mobilitato, attorno all'agricoltura, anche gli interessi dei consumatori, degli ambientalisti, della filiera delle energie alternative).

Si è così rotto il "beato isolamento" del primario: convergendo su di esso più interessi contrapposti, per conseguenza sono entrati in contraddizione i sistemi istituzionali che finora lo regolavano. In Europa la riforma della Pac, a detta di molti ancora troppo timida ed incompiuta, con molti aspetti irrisolti per eredità di disposizioni ridondanti, è stata ad ogni modo possibile proprio grazie a questa contrapposizione/ricombinazione di interessi (di mercato, ambientali, sanitari ecc.)². E nella cornice di tale riforma, lo stesso imprenditore agricolo è tornato ad avere un ruolo, potendo esercitare maggiore facoltà di scelta fra diverse opportunità.

Accade così che iniziano ad evolversi gli approcci imprenditoriali, le relazioni di filiera, l'impiego di tecnologie: sia sul versante dell'agricoltura di nicchia (della qualità integrata con l'ospitalità), sia sul versante orientato ai volumi, dove entrano in gioco le relazioni, in primis, con l'industria di trasformazione.

È questo mutamento di scenario che sta alla base del presente rapporto di ricerca: concepito, dunque, per cercare di capire quali siano, anche in provincia di Treviso, le trasformazioni che stanno riguardando il comparto agricolo e i suoi attori. Questa finalità è stata perseguita su due piani, che corrispondono alle due parti in cui si articola il rapporto.

1. Cfr. Henke R. e Salvioni C., 2008.

2. Cfr. Bianchi D., 2009.

La prima parte, di natura quantitativa, ha cercato di ricondurre ad un quadro d'insieme, non senza difficoltà, i tanti micro-dati che fotografano, talvolta in modo frammentario, specifici aspetti dell'agricoltura. Da qui la scelta di presentare l'agricoltura trevigiana "per filiere", ovvero per raggruppamenti di attività (agricola e industriale) che concorrono a creare e trasformare prodotti che hanno destinazione d'uso (o di mercato) abbastanza omogenea.

Sono state analizzate (capitolo 4) le cinque filiere ritenute più importanti nel territorio: vitivinicola, cerealicola, zootecnica, lattiero-casearia, ortofrutticola. Per ciascuna di esse, con grado di dettaglio variabile secondo disponibilità delle fonti, sono stati assemblati dati relativi al numero di imprese agricole e di trasformazione industriale operanti in provincia, alle produzioni agricole, alle esportazioni (se riferibili a prodotti finiti).

A questa ricostruzione delle filiere (da considerare sicuramente un "work in progress", da affinare metodologicamente e da aggiornare nel tempo con i dati che di volta in volta si renderanno disponibili) sono stati anteposti dei capitoli che aiutano a contestualizzare l'agricoltura: nel contesto europeo (capitolo 1) e nel contesto nazionale (capitoli 2 e 3), anche utilizzando i primi dati provvisori relativi al censimento sull'agricoltura, resi disponibili dall'Istat nel mese di luglio 2011.

La seconda parte è invece di natura qualitativa: sono stati selezionati 30 casi aziendali (sempre operanti in provincia), rappresentativi delle filiere sopra citate, e con traiettorie di crescita a vario titolo emblematiche (nei successi come nelle criticità). Sono state condotte delle interviste in profondità ai titolari di ciascuna azienda. Gli esiti di questi colloqui sono diventati dei "vissuti" in diretta, raccontati in forma anonima nel capitolo 5.

È un capitolo che permette di uscire dal dato algido, toccando con mano, attraverso una serie di casistiche reali, quell'evoluzione degli approcci imprenditoriali cui si accennava sopra. Si troveranno qui le aziende che stanno rafforzando il loro legame con l'industria di trasformazione o con la distribuzione (e si capirà in che modo ciò sta avvenendo), quelle che stanno esplorando le frontiere del consumo esperienziale (con interessanti esiti in tema di continuità generazionale), quelle anche situate "in mezzo al guado", in cerca di focalizzare meglio le loro strategie di crescita (in parte condizionate dai dispositivi amministrativi che ancora regolano il settore).

Questi vissuti trovano infine un "punto di condensazione" nell'ultimo capitolo (capitolo 6): che non vuole essere un capitolo di conclusioni definitive, ma – al contrario – di "questioni aperte". Le specifiche problematiche, sentite dalla "viva voce" degli imprenditori agricoli, sono state riorganizzate per temi. È stata sentita anche "l'altra campana": certi problemi segnalati dal mondo agricolo sono stati verificati e discussi anche con alcuni operatori nell'industria e nella distribuzione. Ne è venuta fuori una prima agenda di lavoro, sicuramente non esaustiva, ma che abbiamo trovato interessante consegnare al dibattito pubblico.

Parte I

1. L'agricoltura nel contesto europeo

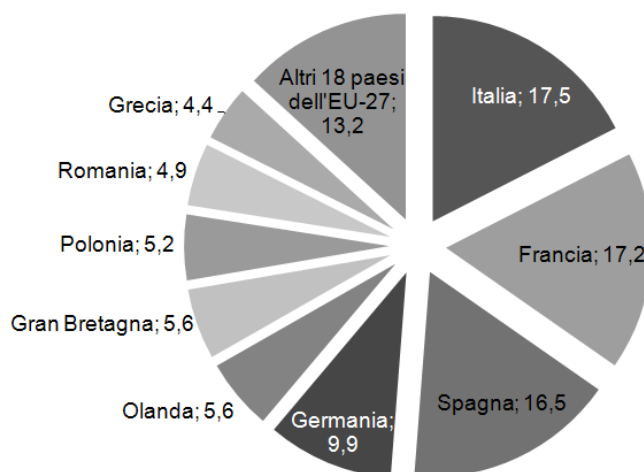
In questo paragrafo saranno presentati brevemente i dati apparsi in un lavoro della Commissione europea sullo stato dell'agricoltura in Europa. Ogni anno, infatti, la Direzione generale Agricoltura e sviluppo locale della stessa Commissione pubblica un rapporto sul settore primario nell'Unione europea utilizzando statistiche ricavate da Eurostat e da altre indagini effettuate dalla stessa Direzione.

Nell'Europa a 27, nel 2009, l'agricoltura ha realizzato in termini di valore aggiunto³ quasi 130 miliardi di euro con un'incidenza sul Pil europeo abbastanza modesta, pari all'1,1% (Grafico 1 e Tabella 1). Di questa ricchezza, il 51,2% è generato da Italia, Francia e Spagna, paesi dove però l'incidenza sul Pil nazionale del settore non è particolarmente significativa.

Nello specifico, l'agricoltura italiana rappresenta il 17,5% del valore aggiunto agricolo complessivo prodotto nell'Europa a 27⁴, valore che sale al 20,5% se si considerano solo i paesi dell'Europa a 15. Complessivamente, il valore aggiunto lordo per l'Italia ammonta a 22.619 milioni di euro.

Nella classifica europea, l'Italia è davanti alla Francia (22.227 milioni di euro, il 17,2% nell'EU-27 ed il 20,1% nell'EU-15) e alla Spagna (21.395 milioni di euro, rispettivamente il 16,5% e il 19,4%).

Graf. 1. La composizione del valore aggiunto agricolo complessivo nell'Europa a 27 paesi. Anno 2009.



Fonte: elaborazioni su dati European Commission Agriculture and Rural Development (2011). Nota: l'indicatore di partenza è il "gross value-added at basic prices".

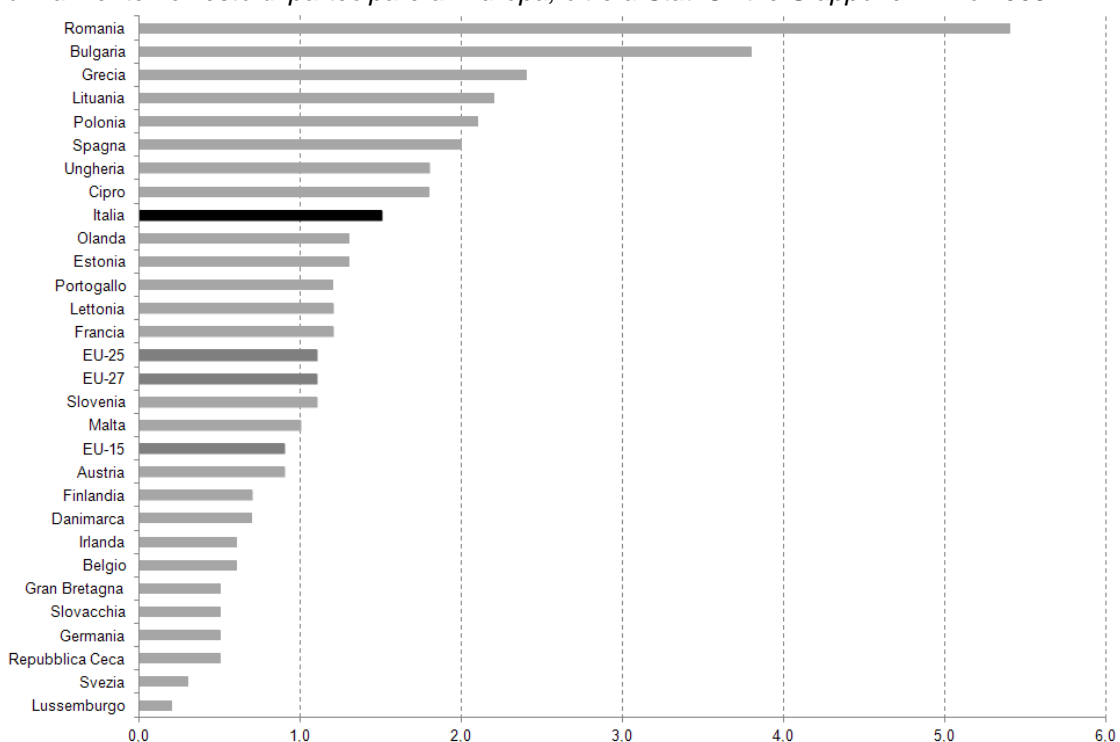
3. L'indicatore considerato è il "gross value-added at basic prices" come apparso nella pubblicazione dell'European Commission Agriculture and Rural Development, 2011.

4. Cfr. in "Glossario" la voce "Unione europea".

In Italia, l'agricoltura rappresenta solo l'1,5% del Pil in termini di valore aggiunto (Grafico 2 e Tabella 1), valore lievemente superiore a quanto registrato in Francia (1,2%) ma inferiore al dato spagnolo (2%).

L'agricoltura gioca invece un ruolo determinante nell'economia nazionale dei due ultimi paesi entrati nell'Unione: in Romania il peso dell'agricoltura è pari al 5,4% sebbene rappresenti solo il 4,9% del valore aggiunto prodotto in Europa; in Bulgaria, l'agricoltura costituisce il 3,8% del Pil nazionale e l'1% del valore aggiunto agricolo europeo. Queste variazioni sono spiegate dalle condizioni di parziale arretratezza industriale in cui versano queste economie, tenuto conto che un elevato valore aggiunto agricolo implica necessariamente una minore incidenza relativa dei settori industriale e terziario sulla formazione del Pil⁵.

Graf. 2. Il peso dell'agricoltura nelle economie nazionali dei paesi europei, nei paesi che hanno formalmente richiesto di partecipare all'Europa, oltre a Stati Uniti e Giappone. Anno 2009.



Fonte: elaborazioni su dati European Commission Agriculture and Rural Development (2011). Nota: l'indicatore utilizzato è lo "share of agriculture in the Gpd (Gva/Gdp)".

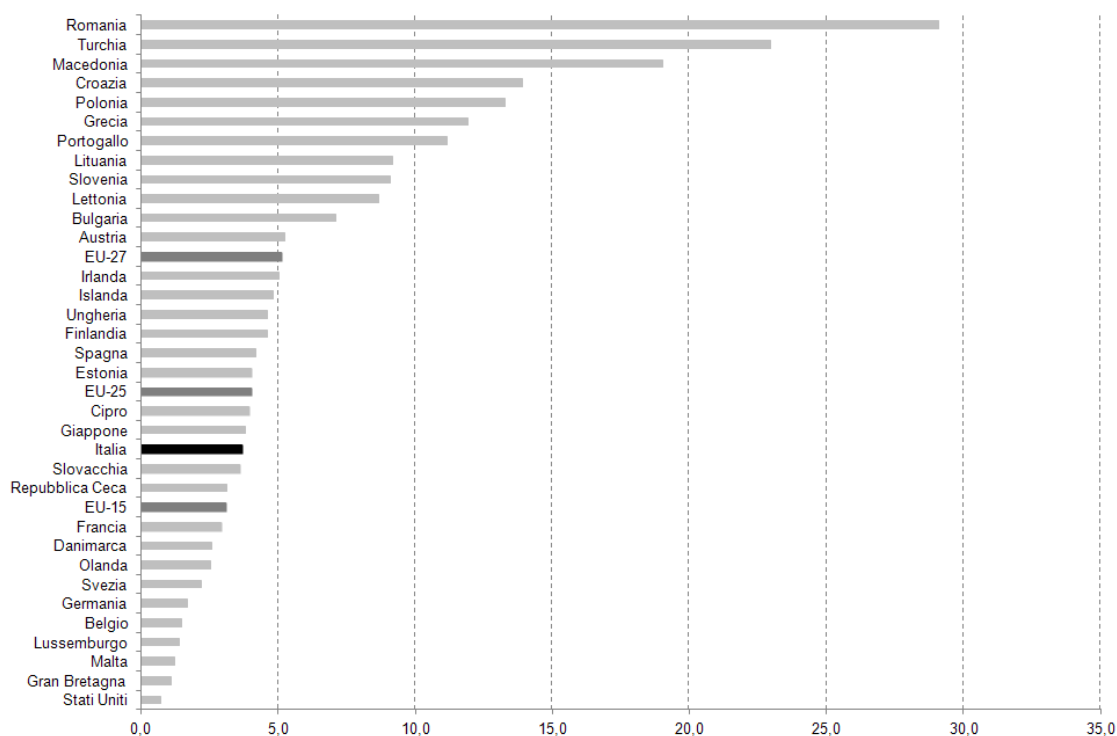
5. Cfr. Nomisma, 2008.

Sebbene l'incidenza del valore aggiunto agricolo sul Pil si attesti su un valore modesto, il settore agricolo genera nell'economia europea un numero abbastanza rilevante di occupati (Tabella 2): nella UE-27 gli addetti nel settore primario sono poco più di 11 milioni, pari al 5,1% degli occupati complessivi.

Questo dato nasconde tuttavia variazioni significative tra i vari paesi (Grafico 3 e Tabella 2): in Romania gli occupati del settore primario sono il 29,1% del totale; in Polonia il 13,3%, in Grecia l'11,9% e in Portogallo l'11,2%. Tra i candidati all'entrata nell'Unione, la Turchia si attesta al 22,9%, la Croazia al 13,9%. Per tutti gli altri paesi, la quota di occupati nell'agricoltura è sotto la soglia del 10% ma è anche inferiore al 2% in Gran Bretagna (1,1%), Malta (1,2%), Lussemburgo (1,4%), Belgio (1,5%) e Germania (1,7%).

In Italia, secondo i dati pubblicati dalla Direzione generale agricoltura, su 23 milioni circa di occupati, solo il 3,7%, pari a 849 mila persone, ha un impiego nel settore primario.

Graf. 3. L'occupazione in agricoltura nei paesi europei, nei paesi che hanno formalmente richiesto di partecipare all'Europa, oltre a Stati Uniti e Giappone. Anno 2009.



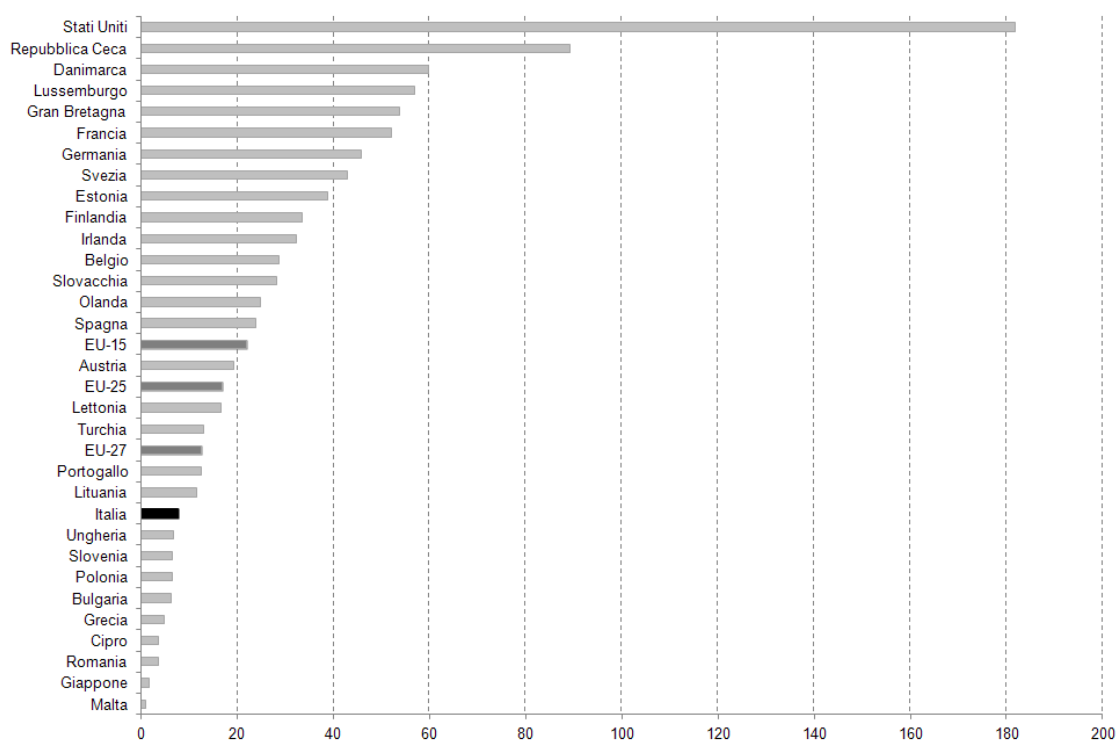
Fonte: elaborazioni su dati European Commission Agriculture and Rural Development (2011).

Anche per quanto riguarda la struttura produttiva del settore agricolo europeo si evidenziano grandi diversità tra paesi e regioni, differenze dovute in particolare alle specificità nazionali legate alla tradizione agricola, alle condizioni climatiche e naturali e al tessuto istituzionale. Tali diversità si riflettono in particolare nelle dimensioni delle aziende, nella tipologia e nelle caratteristiche della loro attività.

In relazione agli ultimi dati disponibili forniti dalla Commissione, la superficie agricola utilizzata nell'Unione a 27 è pari a 1.784.430 chilometri quadrati. Rispetto alla superficie totale su cui si estende l'Europa, l'utilizzo agricolo si attesta al 41,7% del territorio (Tabella 3).

Guardando invece alla dimensione fisica delle aziende agricole (Grafico 4 e Tabella 4), si osserva come in generale la situazione complessiva metta in luce una bassa dimensione media delle imprese agricole: nell'Europa a 27, infatti, essa si attesta sui 12,6 ettari per azienda. Naturalmente, come già evidenziato, la situazione è molto diversificata tra paese e paese: alla frammentazione produttiva di alcuni paesi si associa la maggior concentrazione in altri.

Graf. 4. La superficie agricola utilizzata (Sau) per azienda nei paesi europei, nei paesi che hanno formalmente richiesto di partecipare all'Europa, oltre a Stati Uniti e Giappone. Anno 2007.



Fonte: elaborazioni su dati European Commission Agriculture and Rural Development (2011).

In Italia il tessuto produttivo agricolo appare caratterizzato da piccole imprese: mediamente, le aziende dispongono per la loro attività di 7,5 ettari, situazione che accomuna il nostro paese a Romania, Grecia, Bulgaria e Polonia, piuttosto che ai paesi più industrializzati con cui compete nei mercati internazionali. In Germania, infatti, la dimensione media di superficie agricola utilizzata è di 45,7 ettari, in Francia addirittura di 52,1. «L'agricoltura italiana, contraddistinta quindi in gran parte da aziende di dimensioni ridotte, si trova a dover competere in Europa e, più in generale sul mercato internazionale, con sistemi agricoli dominati all'opposto da imprese di grandi dimensioni in grado di realizzare economie di scala con più facilità» (Nomisma, 2008, p. 9). La situazione italiana si sta comunque piano piano adeguando a quanto accade in paesi come Francia e Germania, come testimoniano i primi risultati emersi dal VI censimento generale dell'agricoltura che in questi giorni vengono pubblicati seppur in forma ancora provvisoria. «Il profilo che emerge dai dati (...) è il risultato di un processo pluriennale di concentrazione dei terreni agricoli e degli allevamenti in un numero sensibilmente ridotto di aziende. Infatti, alla data del 24 ottobre 2010 in Italia risultano attive 1.630.420 aziende agricole e zootecniche (...): rispetto all'anno 2000 la riduzione del numero di aziende è del 32,2%. (...) La dimensione media aziendale è passata, in un decennio, da 5,5 ettari di Sau per azienda a 7,9 ettari (+44,4%). Ciò è conseguenza di una forte contrazione del numero di aziende agricole e zootecniche attive (-32,2%), cui ha fatto riscontro una diminuzione della superficie coltivata assai più contenuta (-2,3%). L'effetto delle politiche comunitarie e dell'andamento dei mercati ha determinato l'uscita di piccole aziende dal settore, favorendo la concentrazione dell'attività agricola e zootecnica in unità di maggiori dimensioni e avvicinando il nostro Paese alla struttura aziendale media europea» (Istat, 2011a, p. 1).

Tab. 1. Il peso dell'agricoltura in termini di valore aggiunto nei paesi europei, nei paesi che hanno formalmente richiesto di partecipare all'Europa, oltre a Stati Uniti e Giappone. Anno 2009.

	Valore aggiunto lordo agricolo a prezzi base* (in milioni di euro)	Quota agricoltura nel Pil** (%)	Quota agricoltura su EU-27 (%)
Belgio	2.162	0,6	1,7
Bulgaria	1.314	3,8	1,0
Repubblica Ceca	717	0,5	0,6
Danimarca	1.535	0,7	1,2
Germania	12.844	0,5	9,9
Estonia	178	1,3	0,1
Irlanda	925	0,6	0,7
Grecia	5.653	2,4	4,4
Spagna	21.395	2,0	16,5
Francia	22.227	1,2	17,2
Italia	22.619	1,5	17,5
Cipro	305	1,8	0,2
Lettonia	218	1,2	0,2
Lituania	594	2,2	0,5
Lussemburgo	80	0,2	0,1
Ungheria	1.702	1,8	1,3
Malta	61	1,0	0,0
Olanda	7.245	1,3	5,6
Austria	2.370	0,9	1,8
Polonia	6.661	2,1	5,2
Portogallo	2.070	1,2	1,6
Romania	6.375	5,4	4,9
Slovenia	384	1,1	0,3
Slovacchia	290	0,5	0,2
Finlandia	1.204	0,7	0,9
Svezia	991	0,3	0,8
Gran Bretagna	7.193	0,5	5,6
EU-27	129.312	1,1	100,0
EU-25	121.622	1,1	-
EU-15	110.512	0,9	-
Croazia	-	-	-
Islanda	-	-	-
Macedonia	-	-	-
Turchia	-	-	-
Stati Uniti	-	-	-
Giappone	-	-	-

Fonte: European Commission Agriculture and Rural Development, 2011, pp. 42-43. Note: (*) L'indicatore utilizzato è il "gross value-added at basic prices"; (**) l'indicatore utilizzato è lo "share of agriculture in the Gpd (Gva/Gdp)".

Tab. 2. L'occupazione in agricoltura nei paesi europei, nei paesi che hanno formalmente richiesto di partecipare all'Europa, oltre a Stati Uniti e Giappone. Anno 2009.

	Occupati totali* (in migliaia)	Occupati in agricoltura e pesca** (in migliaia)	Quota di occupati in agricoltura e pesca*** (%)
Belgio	4.421	66	1,5
Bulgaria	3.254	231	7,1
Repubblica Ceca	4.934	154	3,1
Danimarca	2.776	71	2,6
Germania	38.797	649	1,7
Estonia	596	24	4,0
Irlanda	1.917	96	5,0
Grecia	4.509	537	11,9
Spagna	18.888	786	4,2
Francia	25.704	752	2,9
Italia	23.025	849	3,7
Cipro	381	15	3,9
Lettonia	983	85	8,6
Lituania	1.416	130	9,2
Lussemburgo	217	3	1,4
Ungheria	3.782	174	4,6
Malta	162	2	1,2
Olanda	8.596	218	2,5
Austria	4.078	214	5,2
Polonia	15.868	2.107	13,3
Portogallo	5.054	565	11,2
Romania	9.244	2.689	29,1
Slovenia	981	89	9,1
Slovacchia	2.366	85	3,6
Finlandia	2.457	113	4,6
Svezia	4.499	98	2,2
Gran Bretagna	28.923	321	1,1
EU-27	217.827	11.120	5,1
EU-25	205.330	8.200	4,0
EU-15	173.861	5.337	3,1
Croazia	1.605	223	13,9
Islanda	166	8	4,8
Macedonia	630	120	19,0
Turchia	21.271	4.881	22,9
Stati Uniti	154.200	1.079	0,7
Giappone	66.490	2.540	3,8

Fonte: European Commission Agriculture and Rural Development, 2011, pp. 42-43. Note: (*) L'indicatore utilizzato è il "total civilian working population" in cui viene contata la forza lavoro totale escluse le forze armate (**) numero di persone occupate nel settore agricolo, silvicoltura, caccia e pesca; (***) l'indicatore proposto è il "share in employed civilian working population" (Cfr. <http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>).

Tab. 3. La superficie agricola utilizzata nei paesi europei, nei paesi che hanno formalmente richiesto di partecipare all'Europa, oltre a Stati Uniti e Giappone. Anno 2009.

	Area totale (Sat in Km ²)	Superficie agricola utilizzata (Sau in Km ²)	Sau/Sat (%)
Belgio	30.528	13.650	44,7
Bulgaria	111.002	51.010	46,0
Repubblica Ceca	78.865	35.460	45,0
Danimarca	43.098	26.950	62,5
Germania	357.104	168.900	47,3
Estonia	45.227	8.020	17,7
Irlanda	70.285	41.900	59,6
Grecia	131.982	38.190	28,9
Spagna*	504.790	231.050	45,8
Francia*	543.964	293.850	54,0
Italia	301.323	133.380	44,3
Cipro	9.251	1.480	16,0
Lettonia	64.589	18.330	28,4
Lituania	65.300	26.890	41,2
Lussemburgo	2.586	1.310	50,7
Ungheria	93.034	57.830	62,2
Malta	316	100	31,6
Olanda	37.355	19.210	51,4
Austria	83.870	31.690	37,8
Polonia	312.679	156.250	50,0
Portogallo	91.909	36.840	40,1
Romania	238.391	137.450	57,7
Slovenia	20.273	4.690	23,1
Slovacchia	49.037	19.300	39,4
Finlandia	338.420	22.960	6,8
Svezia	450.295	30.670	6,8
Gran Bretagna	244.101	177.090	72,5
EU-27	4.281.550	1.784.430	41,7
EU-25	3.932.157	1.595.970	40,6
EU-15	3.193.586	1.267.630	39,7
Croazia	56.594	13.080	23,1
Islanda	103.000	23.810	23,1
Macedonia	25.710	10.790	42,0
Turchia	783.560	390.950	49,9
Stati Uniti	9.826.966	3.731.700	38,0
Giappone	377.915	44.060	11,7

Fonte: i dati relativi a Sat e Sau sono disponibili in: European Commission Agriculture and Rural Development, 2011, pp. 42-43. Nota (*) Sui dati inerenti l'area totale di Spagna e Francia sono state fatte delle correzioni in relazione ad un dato identico ripetuto nella fonte citata. Le correzioni sono state fatte sulla base di quanto riportato da Eurostat (2006).

Tab. 4. Il tessuto produttivo agricolo nei paesi europei, nei paesi che hanno formalmente richiesto di partecipare all'Europa, oltre a Stati Uniti e Giappone. Anno 2007.

	Numero di aziende agricole (in migliaia)	Sau per azienda (in ha)
Belgio	48	28,6
Bulgaria	493	6,2
Repubblica Ceca	39	89,3
Danimarca	45	59,7
Germania	371	45,7
Estonia	23	38,9
Irlanda	128	32,3
Grecia	860	4,7
Spagna	1.044	23,8
Francia	527	52,1
Italia	1.679	7,6
Cipro	40	3,6
Lettonia	108	16,5
Lituania	230	11,5
Lussemburgo	2	56,8
Ungheria	626	6,8
Malta	11	0,9
Olanda	77	24,9
Austria	165	19,3
Polonia	2.391	6,5
Portogallo	275	12,6
Romania	3.931	3,5
Slovenia	75	6,5
Slovacchia	69	28,1
Finlandia	68	33,6
Svezia	73	42,9
Gran Bretagna	300	53,8
EU-27	13.700	12,6
EU-25	9.276	16,8
EU-15	5.662	22,0
Croazia	-	-
Islanda	-	-
Macedonia	-	-
Turchia	3.077	13,1
Stati Uniti	2.076	181,8
Giappone	2.605	1,7

Fonte: European Commission Agriculture and Rural Development, 2011, pp. 42-43.

2. Il Veneto agricolo nel contesto nazionale

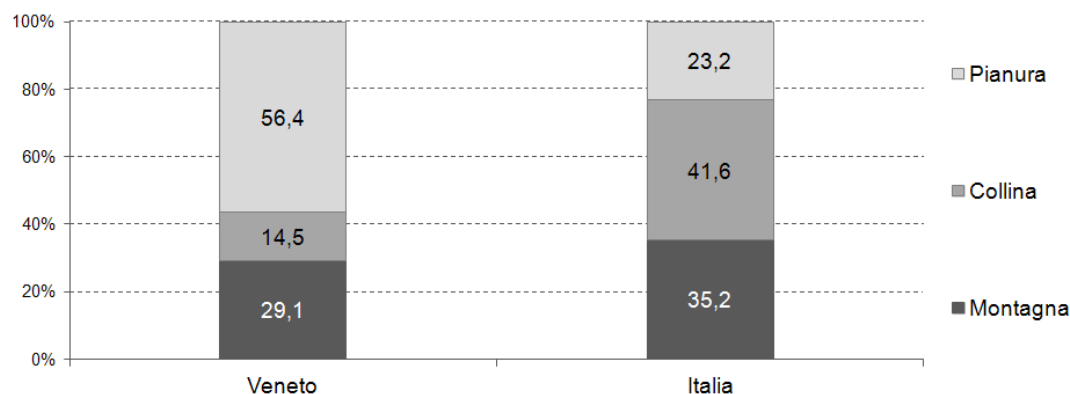
2.1. Il territorio Veneto

Per poter comprendere al meglio i dati censuari provvisori pubblicati è importante conoscere anche la conformazione territoriale del Veneto. Questa informazione preliminare consente di capire e collocare le specializzazioni produttive presenti nel nostro territorio, pur con i limiti delle varie disaggregazioni (territoriali, produttive ecc) fin qui messe a disposizione dall'Istat. Le superfici territoriali, totali e per zona altimetrica, del Veneto e dell'Italia prese in esame si riferiscono alla rilevazione effettuata dall'Agenzia del Territorio al 31.12.2002, riviste con le variazioni territoriali al 31.12.2009⁶.

Con 1.839.885 ettari il Veneto occupa il 6,1% della superficie totale italiana. Il territorio pianeggiante si estende per il 56,4% sulla superficie complessiva regionale, a fronte di un 23,2% a livello nazionale. Il 29,1% è invece costituito da territorio montano mentre il rimanente 14,5% è zona collinare (35,2% e 41,6% sono rispettivamente i dati medi nazionali).

Prendendo in esame i dati provvisori censuari pubblicati, pur con i limiti dovuti alla diversa natura delle fonti considerate, è interessante notare come la Superficie Agricola Utilizzata occupi il 43,8% del territorio veneto, a fronte di un dato medio nazionale del 42,8%.

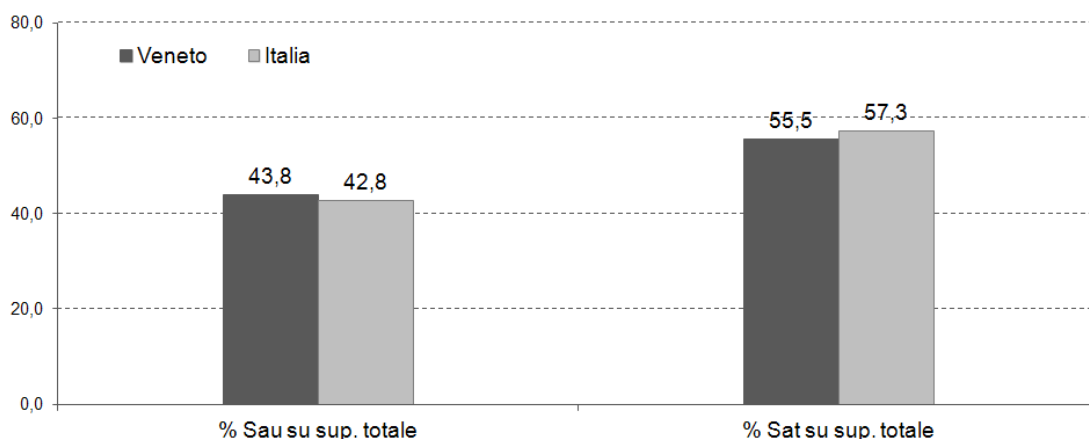
Graf. 1. Distribuzione del territorio per zona altimetrica nel Veneto e Italia al 31.12.2009 (valori percentuali).



Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi CCIAA Treviso su dati Istat.

6. Istat, 2011b.

Graf. 2. Incidenza della superficie agricola utilizzata (Sau) e della superficie agricola totale (Sat) (al censimento 2010) sulla superficie totale (al 31.12.2009) nel Veneto e Italia (valori percentuali).



Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi CCIAA Treviso su dati Istat.

2.2. Le prime evidenze emerse dal VI censimento dell'agricoltura italiana

I dati di seguito presentati fanno riferimento a quanto reso disponibile alla data del 5 luglio 2011 dall'Istat in relazione al VI censimento generale dell'agricoltura⁷. Il periodo di riferimento della rilevazione è il 24 ottobre 2010.

Per il Veneto, così come per le altre regioni e province autonome italiane, la diffusione riguarda, al momento, le principali variabili comprese nel questionario di censimento, le cui informazioni si riferiscono al numero di aziende, relative superfici agricole per tipo di utilizzazione del terreno e principali tipologie di allevamenti. I dati di seguito riportati sono stati opportunamente integrati, ove possibile, con le ulteriori informazioni relative alle province, diffuse dalla regione Veneto con proprio approfondimento pubblicato nel mese di luglio. Altre informazioni sulle caratteristiche delle aziende censite sono disponibili solo per le regioni e province autonome (fra le quali non è compreso il Veneto) che hanno aderito al modello organizzativo ad alta partecipazione⁸.

7. Cfr. Istat in <<http://censimentoagricoltura.istat.it/index.php?id=73>>.

8. Il Veneto appartiene alle quattro regioni a partecipazione integrativa (unitamente a Toscana, Marche e Puglia ed il Molise, che non ha registrato direttamente il questionario), per le quali l'elaborazione dei dati provvisori è stata effettuata utilizzando i modelli riepilogativi che contenevano un limitato numero di variabili; mentre per le altre regioni e province autonome, che hanno adottato un modello organizzativo ad alta partecipazione, sono disponibili anche ulteriori informazioni di approfondimento desunte direttamente dai questionari registrati.

2.2.1. Metodologia della VI rilevazione censuaria in agricoltura

Innanzitutto, alcune note metodologiche che hanno contraddistinto la rilevazione censuaria.

Il censimento è stato realizzato nel 2010 a partire da una lista di aziende agricole prodotta dall'Istat mediante integrazione tra archivi amministrativi, in parte già in possesso dell'istituto per la realizzazione di Asia⁹ "imprese" e in parte di nuova acquisizione¹⁰.

L'unità di rilevazione del censimento è l'azienda agricola e zootecnica. È unità di rilevazione anche l'azienda zootecnica priva di terreno agrario. La definizione di azienda agricola e zootecnica utilizzata è ripresa in glossario. In particolare la definizione di azienda agricola non si discosta da quella adottata nel precedente censimento, se non per il riferimento esplicito alla classificazione europea delle attività economiche (Nace) per identificare le attività agricole.

In base alla definizione, caratteri distintivi fondamentali di un'azienda agricola sono l'utilizzazione dei terreni per la produzione agricola e/o zootecnica; la gestione unitaria, ad opera di un conduttore; lo svolgimento di una o più delle attività economiche specificate dal Regolamento (CE) n. 1166/2008¹¹, con riferimento alla classificazione europea delle attività economiche (Nace). In questo modo, il sistema europeo delle statistiche agricole viene reso più omogeneo a quello delle statistiche economiche. In particolare, il riferimento alla Nace consente di adeguare la definizione di azienda agricola alla nuova politica agricola comune (Pac) che prevede tra le attività agricole aziendali anche il ritiro delle superfici dalla produzione, cioè operazioni colturali non strettamente finalizzate alla produzione (terreni a riposo, mantenimento dei terreni in buone condizioni agricole ed ambientali).

Il nuovo censimento realizzato ha in sé alcune caratteristiche di novità, introdotte dal regolamento comunitario, che ammette la possibilità di utilizzare campioni con il vincolo di garantire la rappresentatività statistica dei risultati a livello regionale e la possibilità di utilizzare dati di fonte amministrativa a condizione che la qualità di queste informazioni sia almeno pari a quella dei dati ottenuti dalle indagini statistiche.

Al fine di escludere le piccolissime aziende che contribuiscono in misura irrilevante alla produzione agricola totale, viene ammesso, come nel passato, il ricorso all'applicazione di soglie minime dimensionali, fisiche o economiche. In particolare, fanno parte del campo di osservazione tutte le aziende con almeno 1 ettaro di superficie agricola utilizzata (Sau) e le aziende con meno di 1 ettaro di Sau che soddisfano le condizioni poste nella griglia di soglie fisiche regionali stabilite dall'Istat tenendo conto delle specializzazioni regionali degli ordinamenti produttivi¹², nonché le

9. Archivio statistico delle imprese attive.

10. Sistema informativo agricolo nazionale (Sian), redditi agrari, catasto dei terreni.

11. Regolamento (CE) n. 1166/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio del 19 novembre 2008 relativo alle indagini sulla struttura delle aziende agricole e all'indagine sui metodi di produzione agricola e che abroga il regolamento (CEE) n. 571/88 del Consiglio.

12. Cfr. Istat, 2009, p. 15. Per il Veneto, il livello di Sau per l'inclusione misurato in ettari è maggiore o uguale a 0,3.

aziende zootecniche, purché allevino animali, in tutto o in parte, per la vendita. Non è prevista l'applicazione di soglie minime per le aziende agricole operanti nei settori florovivaistico e ortofrutticolo, in considerazione della loro possibile rilevanza economica anche per superfici limitate, nonché nel settore viticolo¹³.

Rientrano nel campo di osservazione, purché aventi i requisiti di azienda agricola:

- le aziende agricole gestite da imprese, istituzioni pubbliche e istituzioni non profit, ad esempio le aziende agricole degli istituti di ricerca, degli ospedali, delle cliniche, delle comunità religiose, delle scuole, degli istituti penitenziari e delle imprese industriali, commerciali e dei servizi
- gli allevamenti di tori, verri, montoni e becchi per la riproduzione, gli allevamenti di cavalli (esclusa la gestione di scuderie di cavalli da corsa e le scuole di equitazione), gli impianti di incubazione per pollame
- le unità zootecniche che praticano esclusivamente allevamento del bestiame, anche se prive di terreno agrario (ad es. allevamenti di suini annessi a caseifici industriali, allevamenti avicoli intensivi)
- le unità zootecniche che utilizzano terreni pascolativi che non si configurano come elementi costitutivi di dette unità agricole (ad es. terreni appartenenti a comuni, ad altri enti pubblici o a privati)
- le proprietà collettive ad uso agricolo ("common land").

In definitiva, sono escluse dal campo di osservazione le unità costituite unicamente da:

- arboricoltura da legno e boschi
- piccoli orti e frutteti a carattere familiare, generalmente annessi alle abitazioni e la cui produzione è destinata prevalentemente al consumo familiare
- piccoli allevamenti a carattere familiare, costituiti da pochi capi di bestiame suino, ovino, caprino o di animali di bassa corte (polli, tacchini, oche, conigli ecc.) utilizzati per il consumo familiare
- terreni non utilizzati per la produzione agricola o zootecnica (es. terreni destinati ad aree fabbricabili)
- terreni completamente abbandonati per emigrazione del conduttore o per altre cause, anche se essi danno luogo ancora ad una produzione spontanea
- terreni per l'esercizio dei cavalli da corsa
- parchi e giardini ornamentali a chiunque appartenenti.

Inoltre, sono escluse dal campo di osservazione le unità giuridico-economiche che svolgono in via esclusiva attività di supporto all'agricoltura e le attività successive alla

13. In considerazione di quanto stabilito dal Regolamento (CEE) n. 357/79 del Consiglio del 5 febbraio 1979 e successive modificazioni.

raccolta dei prodotti agricoli¹⁴, cioè tutte quelle attività connesse alla produzione agricola, le attività simili non finalizzate alla raccolta di prodotti agricoli effettuate per conto terzi e le attività successive alla raccolta e mirate alla preparazione dei prodotti agricoli per il mercato primario. Tuttavia, sono comprese nel campo di osservazione, e dunque costituiscono aziende agricole da censire, le unità giuridico economiche supporto alla produzione vegetale¹⁵ limitatamente alle attività di conservazione del territorio agricolo al fine di mantenerlo in buone condizioni agricole ed ecologiche e alla manutenzione del terreno al fine di mantenerlo in buone condizioni ambientali per uso agricolo.

Per quanto riguarda la localizzazione dell'azienda agricola, essa viene determinata secondo i criteri stabiliti da Eurostat¹⁶. Per rispondere a questa richiesta, il centro aziendale viene definito come in glossario.

Infine, un accenno all'organizzazione del questionario. Esso inizia con una pagina dedicata all'aggiornamento delle notizie anagrafiche dell'azienda (conduttore, residenza o sede legale, ubicazione del centro aziendale) e si articola poi in sei sezioni:

- sezione 1: notizie generali dell'azienda (forma giuridica, sistema di conduzione, elementi del paesaggio agrario, informatizzazione, sostegno allo sviluppo rurale)
- sezione 2: informazioni per aziende con terreni (utilizzo dei terreni, notizie particolari sulla vite, irrigazione, coltivazioni biologiche e produzioni di qualità, lavorazioni del terreno, conservazione del suolo)
- sezione 3: informazioni per aziende con allevamenti (consistenza e tipologia degli allevamenti, allevamenti biologici e produzioni di qualità, pascolo, tipologie di stabulazione, modalità di stoccaggio degli effluenti zootecnici, applicazione degli effluenti zootecnici)
- sezione 4: ubicazione dei terreni e degli allevamenti aziendali
- sezione 5: lavoro ed attività connesse (famiglia del conduttore e parenti, altra manodopera aziendale in forma continuativa ed in forma saltuaria, lavoratori non assunti direttamente dall'azienda, notizie sul capo azienda, contoterzismo, attività remunerative connesse all'azienda, produzione di mangimi per il reimpiego in azienda, impianti per la produzione di energia rinnovabile)
- sezione 6: informazioni economiche (contabilità, ricavi, autoconsumo, commercializzazione dei prodotti aziendali).

Da ultimo, per una corretta lettura dei dati, inoltre, si ritiene opportuno segnalare che il campo di osservazione del censimento 2010 differisce in parte dal censimento 2000:

14. Gruppo 01.6 della Nace.

15. Le unità appartenenti alla classe 01.61 della Nace.

16. Cfr. Eurostat, 2009.

pertanto, al fine di poter effettuare un confronto omogeneo fra le due rilevazioni, l'Istat ha ricalcolato i dati del decennio passato secondo i criteri vigenti in ambito europeo nel 2010. Di conseguenza i dati pubblicati attualmente e relativi al precedente censimento differiscono da quelli apparsi a suo tempo.

Nel confronto fra i due censimenti è necessario, dunque, tenere presente che è cambiato in parte l'universo delle aziende agricole rilevate e che sono esclusi dalla rilevazione i capi di allevamento per autoconsumo (al momento è possibile fare un confronto coerente fra le specializzazioni zootecniche solo per gli allevamenti bovini, bufalini ed equini, in quanto gli altri settori contengono questa informazione).

2.2.2. I principali risultati strutturali per il Veneto emersi dal VI censimento dell'agricoltura

Come rileva l'Istat, dal confronto dei dati provvisori pubblicati con i dati del Censimento del 2000 emerge, per il territorio italiano, «un quadro strutturale che mostra rilevanti trasformazioni conseguenti ad un processo pluriennale di concentrazione dei terreni agricoli e degli allevamenti in un numero sensibilmente ridotto di aziende» (Istat, 2011a, p. 2). Per l'Istat questo processo di concentrazione aziendale è dovuto all'«effetto delle politiche comunitarie e dell'andamento dei mercati che ha determinato l'uscita delle piccole aziende dal settore» (Istat, 2011a, p. 3).

Per il Veneto il processo di concentrazione, come andremo a vedere nel dettaglio, è importante se confrontiamo i risultati ottenuti con quelli del passato censimento. Conseguentemente alla consistente diminuzione del numero di aziende agricole e ad una più contenuta diminuzione della superficie agricola utilizzata (Sau) regionale, nel Veneto la dimensione media aziendale (qui di seguito calcolata come superficie media a disposizione dell'azienda), risulta in aumento rispetto al decennio passato (Tabella 1). La dimensione media regionale della Sau è passata da 4,8 a 6,7 ettari (+40,6% di aumento), a fronte di un valore medio nazionale che passa da 5,5 a 7,9 ettari (+44,4%). Tuttavia il confronto con le regioni che presentano le medesime caratteristiche geografiche ed economiche rivela come la dimensione media aziendale sia ancora piuttosto contenuta: tutte le regioni localizzate nella pianura padana presentano valori medi dell'ultimo censimento ben al di sopra del dato veneto. Si va dalla Lombardia con 18,4 ettari per azienda (in aumento del +25,8% sul 2000) a Piemonte ed Emilia Romagna che viaggiano attorno ai 15 ettari per azienda.

Resta elevato, infatti, il numero di imprese in Veneto nonostante la contrazione del 32,3% rispetto al 2000 (da 178.404 a 120.735 unità rilevate; Tabella 2). Ciò colloca il Veneto al quinto posto fra le regioni italiane (dopo Puglia, Sicilia, Calabria e Campania) sempre per numero di aziende censite. Al riguardo si segnala come in queste cinque regioni operi il 54,6% delle aziende agricole italiane.

Dalle informazioni rese note dal sistema statistico regionale, sappiamo inoltre che la diminuzione del numero di aziende nella provincia di Treviso (Grafico 3) è sostanzialmente in linea (-31,2%) con i valori percentuali registrati a livello regionale (-32,3%) e nazionale (-32,2%).

Tab. 1. Graduatoria regionale al 2010 per superficie agricola utilizzata (Sau) media e superficie agricola totale (Sat) media per azienda. Anni 2000 e 2010.

	Sau media (in ha)		Var. % 2000-2010		Sat media (in ha)		Var. % 2000-2010
	2010	2000			2010	2000	
Sardegna	19,2	9,6	100,5	Valle d'Aosta	33,9	26,5	27,8
Lombardia	18,4	14,6	25,8	Trentino Alto Adige	24,5	19,2	28,0
Valle d'Aosta	16,0	11,9	34,2	Sardegna	24,3	15,0	62,7
Piemonte	15,8	10,0	57,4	Lombardia	22,8	19,0	20,0
Emilia Romagna	14,6	10,7	37,4	Piemonte	20,4	13,7	49,5
Trentino Alto Adige	10,5	8,1	29,0	Emilia Romagna	18,6	13,8	35,0
Marche	10,2	8,0	27,4	Toscana	18,3	12,7	43,5
Toscana	10,1	7,0	43,7	Umbria	14,9	12,1	23,1
Basilicata	9,9	7,1	40,0	Marche	13,7	11,0	23,8
Friuli Venezia Giulia	9,9	7,2	37,9	Basilicata	12,7	9,2	37,5
Umbria	9,1	7,1	28,7	Friuli Venezia Giulia	12,5	11,8	5,9
Molise	7,2	6,8	5,9	Abruzzo	10,2	8,5	20,9
Abruzzo	6,7	5,6	20,1	Lazio	9,5	5,4	73,7
Veneto	6,7	4,8	40,6	Molise	9,3	9,0	3,2
Lazio	6,6	3,8	75,9	Veneto	8,5	6,6	29,5
Sicilia	6,3	3,7	72,2	Sicilia	7,1	4,2	69,1
Puglia	4,7	3,7	25,6	Campania	5,3	3,6	48,2
Calabria	4,0	3,2	26,4	Calabria	5,2	4,8	6,6
Campania	4,0	2,5	60,4	Puglia	5,1	4,1	24,6
Liguria	2,1	1,7	25,2	Liguria	4,8	4,3	11,6
Italia	7,9	5,5	44,4	Italia	10,6	7,8	35,9

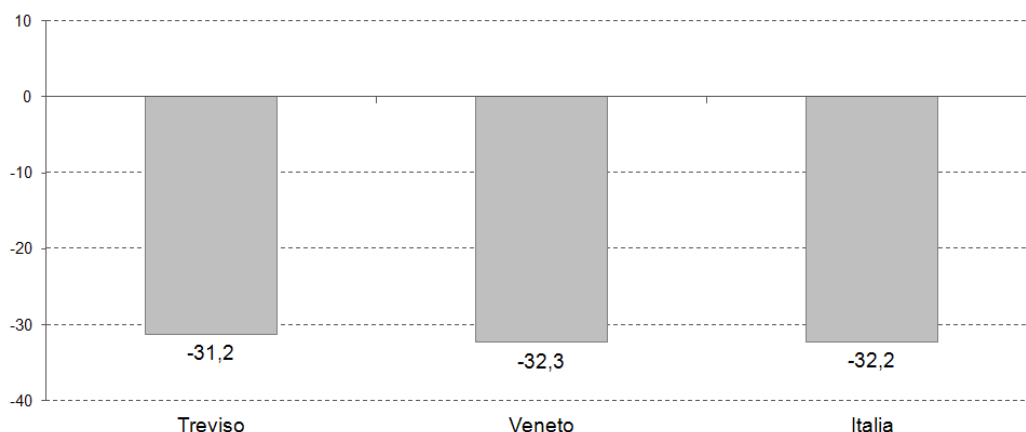
Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

Tab. 2. Graduatoria delle prime cinque regioni italiane per numero di aziende. Anni 2000 e 2010 (valori assoluti e percentuali).

	2010	2000	Var. 2000-2010		2010	
			v.a.	%	Comp. %	Comp. % cumulata
Puglia	275.633	336.697	-61.064	-18,1	16,9	16,9
Sicilia	219.581	349.134	-129.553	-37,1	13,5	30,4
Calabria	137.699	174.693	-36.994	-21,2	8,4	38,8
Campania	136.867	234.721	-97.854	-41,7	8,4	47,2
Veneto	120.735	178.404	-57.669	-32,3	7,4	54,6
Italia	1.630.420	2.405.453	-775.033	-32,2	100,0	-

Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

Graf. 3. Variazione percentuale del numero di aziende per territorio. Anni 2000 e 2010 (variazioni 2010 su 2000).



Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat e Regione Veneto.

La superficie agricola utilizzata regionale è in lieve diminuzione (-5,3%) rispetto al decennio passato, ma con 806.319,31 ettari il Veneto è al settimo posto in Italia per estensione complessiva (Tabella 3). È interessante notare come nelle prime sette regioni venga coltivato il quasi il 60% della Sau nazionale.

Se andiamo a vedere il dettaglio provinciale (Grafico 4), Treviso coltiva il 15,8% della Sau regionale, in terza posizione dopo Verona e Padova. La diminuzione della Sau (Grafico 5), tuttavia, è sensibilmente più elevata (-7,9%) del dato regionale (-5,3%) e nazionale (-2,3%).

La superficie aziendale totale (Sat), invece, diminuisce maggiormente rispetto alla Sau (-12,6%). Con 1.021.968,76 di ettari complessivi il Veneto è, in ogni caso, all'ottavo posto fra le regioni italiane (Tabella 4).

Tab. 3. Graduatoria delle prime otto regioni italiane per superficie agricola utilizzata (Sau). Anni 2000 e 2010 (superficie in ettari e valori percentuali).

	2010	2000	Var. 2000-2010		2010	
			v.a.	%	Comp. %	Comp. % cumulata
Sicilia	1.384.043,04	1.279.717,80	104.325,24	8,2	10,7	10,7
Puglia	1.280.875,86	1.247.577,83	33.298,03	2,7	9,9	20,7
Sardegna	1.152.756,54	1.019.957,81	132.798,73	13,0	8,9	29,6
Emilia Romagna	1.066.773,17	1.129.317,92	-62.544,75	-5,5	8,3	37,9
Piemonte	1.048.350,45	1.068.872,59	-20.522,14	-1,9	8,1	46,0
Lombardia	984.870,55	1.039.592,36	-54.721,81	-5,3	7,6	53,7
Veneto	806.319,31	851.275,55	-44.956,24	-5,3	6,3	59,9
Toscana	755.295,11	855.805,89	-100.510,78	-11,7	5,9	65,8
Italia	12.885.185,90	13.183.406,76	-298.220,86	-2,3	100,0	-

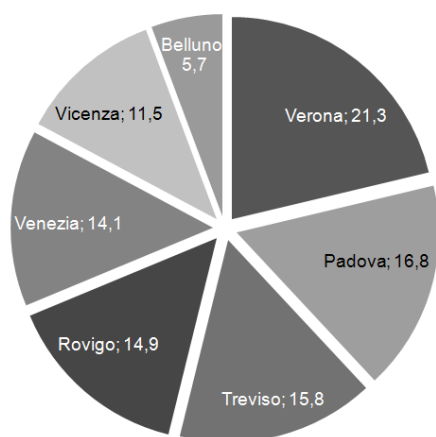
Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

Tab. 4. Graduatoria delle prime otto regioni italiane per superficie agricola totale (Sat) nel 2010. Anni 2000 e 2010 (superficie in ettari e valori percentuali).

	2010	2000	Var. 2000-2010		2010	
			v.a.	%	Comp. %	Comp. % cumulata
Sicilia	1.545.976,98	1.455.456,06	90.520,92	6,2	8,9	8,9
Sardegna	1.468.334,71	1.598.560,15	-130.225,44	-8,2	8,5	17,4
Puglia	1.395.655,14	1.369.252,15	26.402,99	1,9	8,1	25,5
Toscana	1.377.113,60	1.558.103,17	-180.989,57	-11,6	8,0	33,5
Emilia Romagna	1.364.698,74	1.462.984,91	-98.286,17	-6,7	7,9	41,4
Piemonte	1.364.088,61	1.459.224,20	-95.135,59	-6,5	7,9	49,3
Lombardia	1.228.274,57	1.350.853,87	-122.579,30	-9,1	7,1	56,4
Veneto	1.021.968,76	1.169.204,97	-147.236,21	-12,6	5,9	62,3
Italia	17.277.022,97	18.775.270,66	-1.498.247,69	-8,0	100,0	-

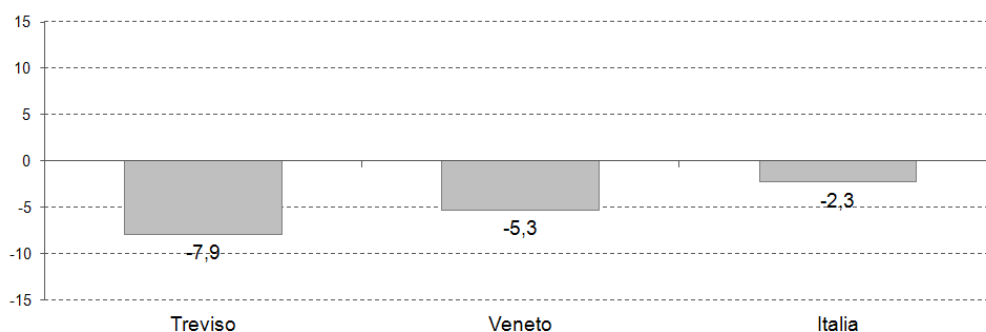
Fonte. elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

Graf. 4. Distribuzione della superficie agricola utilizzata (Sau) regionale per provincia. Anno 2010 (valori percentuali).



Fonte: Regione Veneto.

Graf. 5. Variazione percentuale della superficie agricola utilizzata (Sau) per territorio. Anni 2000 e 2010 (variazioni 2010 su 2000).



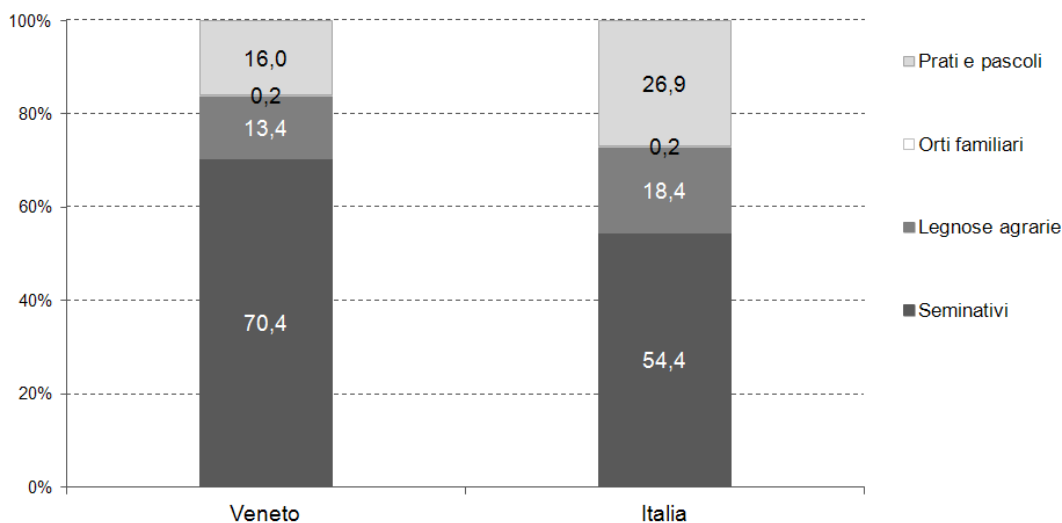
Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat e Regione Veneto.

Le principali coltivazioni dei terreni

Nel Veneto oltre il 70% della Sau regionale è destinato alla coltivazione dei seminativi (54,4% è il dato medio nazionale); equamente distribuite, in percentuale, sono le superfici destinate a prati permanenti e pascoli ed alle coltivazioni legnose (Grafico 6).

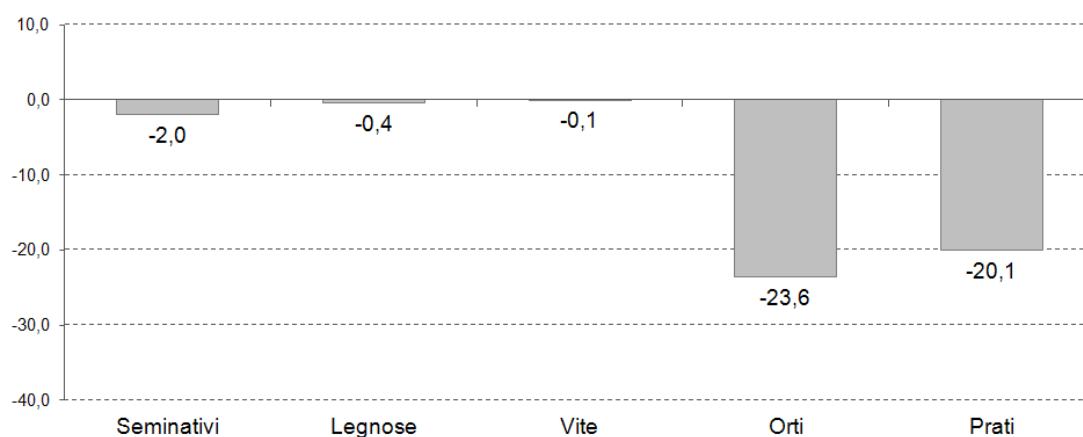
La Sau coltivata risulta in diminuzione, ma con diverse modalità per tipologia di coltura, rispetto al decennio passato (Grafico 7).

Graf. 6. Superficie agricola utilizzata (Sau) per forma di utilizzazione del terreno nel Veneto e Italia. Anno 2010 (valori percentuali).



Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

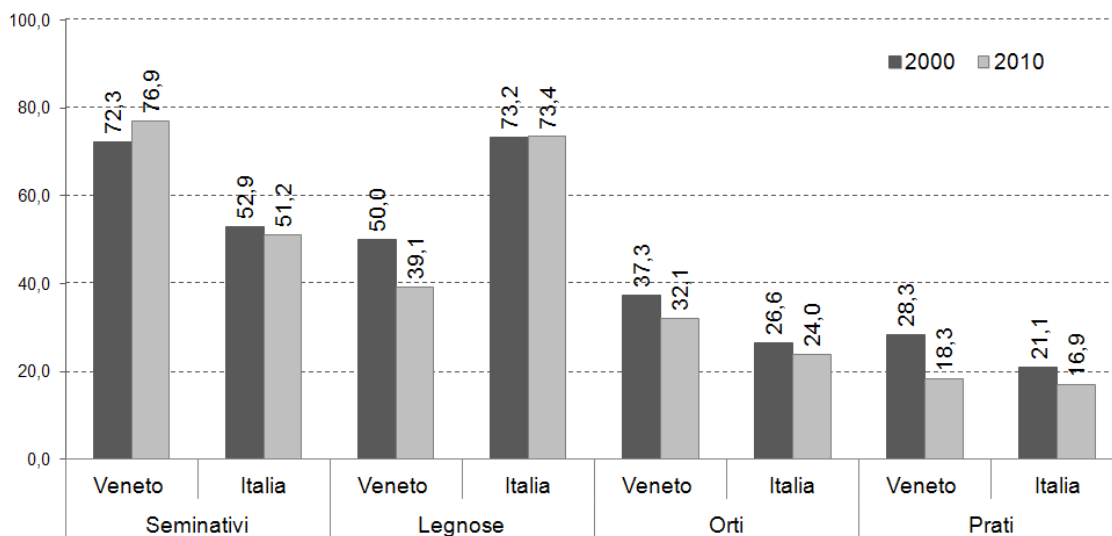
Graf. 7. Variazione percentuale di superficie agricola utilizzata (Sau) per tipo di coltura nel Veneto. Anni 2000 e 2010 (variazioni 2010 su 2000).



Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

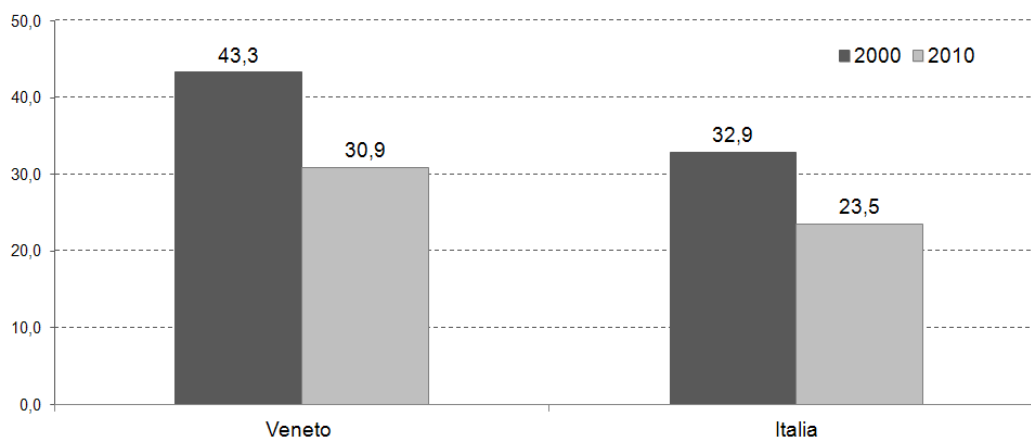
Anche tra le aziende i seminativi risultano essere la coltura più diffusa nel Veneto: nel 2010, il 76,9% si dedica, in via esclusiva o meno, a questa attività (Grafico 8). L'incidenza percentuale è in aumento rispetto al decennio passato, ma ciò è dovuto all'elevato numero di aziende ancora presenti nel settore (92.890, al secondo posto per numero a livello nazionale, in diminuzione comunque rispetto al decennio passato, -28%; Tabella 5). La dimensione media aziendale è di 6,1 ettari, in aumento rispetto al decennio passato.

Graf. 8. Aziende con seminativi, legnose, orti familiari e prati e pascoli del Veneto e Italia. Anni 2000 e 2010 (valori percentuali).



Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat. Nota: i dati Italia 2000 differiscono leggermente dal comunicato Istat.

Graf. 8.a. Aziende con legnose in particolare di vite del Veneto e Italia. Anni 2000 e 2010 (valori percentuali).

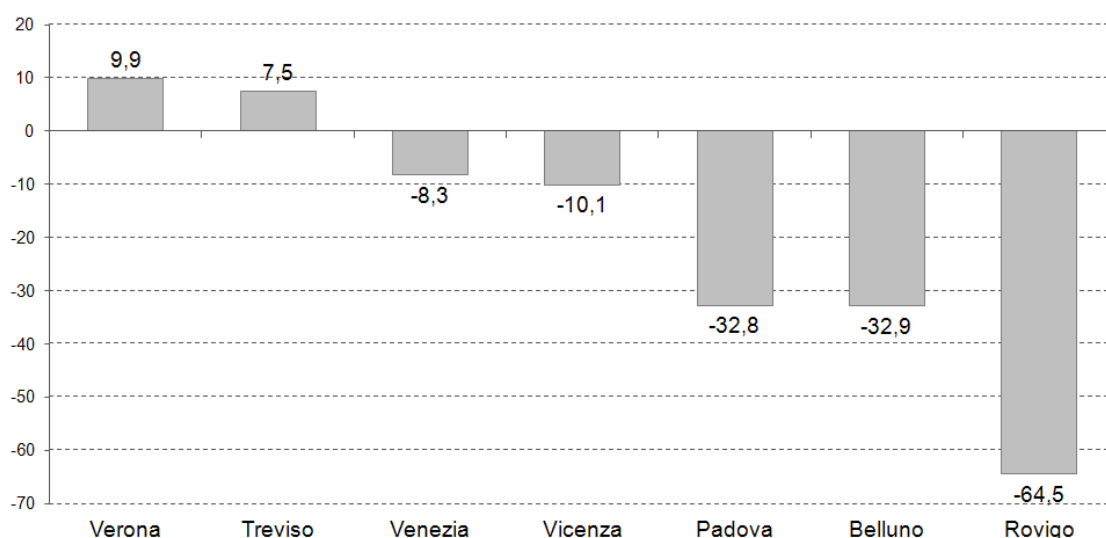


Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat. Nota: i dati Italia 2000 differiscono leggermente dal comunicato Istat.

Per quanto riguarda le coltivazioni legnose, la maggior parte dei terreni agricoli (68,4%) è dedicata alla coltivazione della vite. In questo settore è interessante osservare come si sia registrato per Treviso un aumento (+7,5%), secondo solo a Verona (+9,9%), della Sau agricola coltivata, di contro alle flessioni rilevate nelle altre province venete (Grafico 9).

Indipendentemente dal tipo di coltura praticato, comunque, la diminuzione del numero di aziende risulta più consistente della corrispettiva diminuzione della Sau. Di conseguenza è notevolmente aumentata la Sau media aziendale per tutte le tipologie di colture rilevate (Tabella 5 e 6).

Graf. 9. Variazione percentuale della superficie agricola utilizzata (Sau) coltivata a vite per province del Veneto. Anni 2000 e 2010 (variazioni 2010 su 2000).



Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Regione Veneto.

Tab. 5. Variazione percentuale aziende e superficie agricola utilizzata (Sau) per tipo di coltura in Veneto. Anni 2000 e 2010 (variazioni 2010 su 2000).

Tipo di coltura	Aziende		Sau	
	2010 (v.a.)	Var. % 2010/2000	2010 (v.a.)	Var. % 2010/2000
Seminativi	92.890	-28,0	568.045,70	-2,0
Legnose	47.210	-47,0	107.691,19	-0,4
di cui vite	37.335	-51,6	73.708,68	-0,1
Orti	38.721	-41,8	1.851,23	-23,6
Prati	22.128	-56,1	128.731,19	-20,1

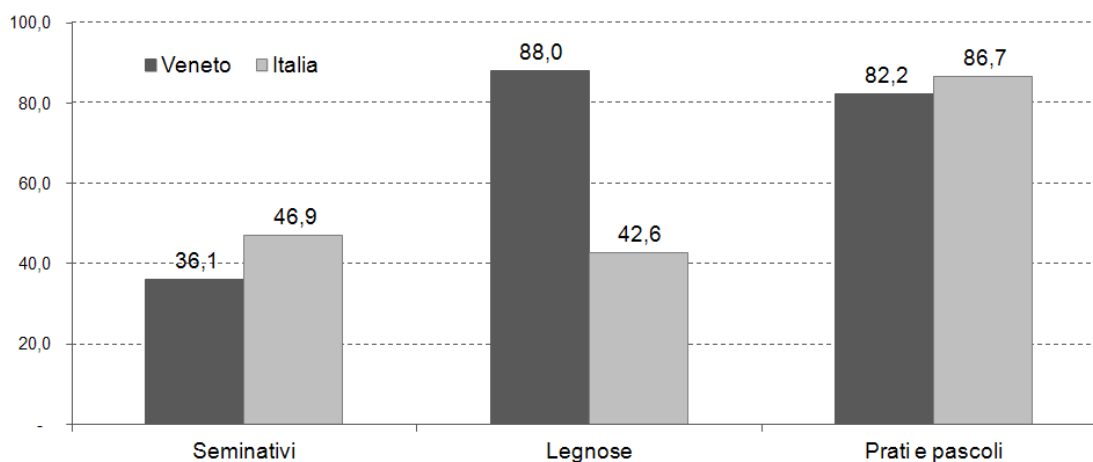
Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

Tab. 6. Superficie agricola utilizzata (Sau) media per azienda per principali forme di coltivazione. Anni 2010 e 2000 (superficie in ettari).

	Seminativi		Legnose agrarie				Orti familiari		Prati e pascoli	
	2000	2010	2000	2010	di cui vite		2000	2010	2000	2010
					2000	2010				
Veneto	4,5	6,1	1,2	2,3	1,0	2,0	0,0	0,0	3,2	5,8
Italia	5,7	8,4	1,4	2,0	0,9	1,6	0,1	0,1	6,7	12,6

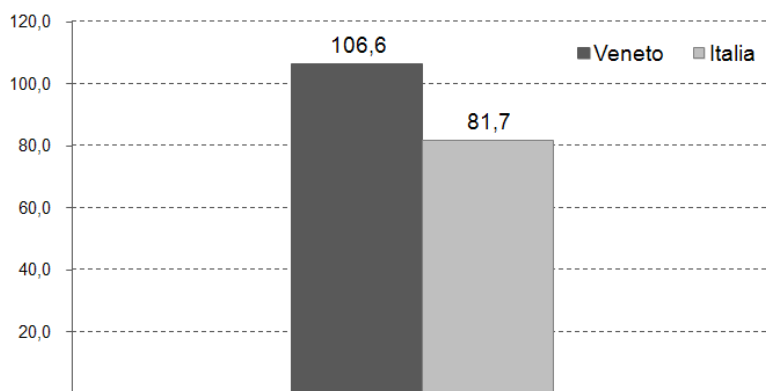
Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

Graf. 10. Variazione percentuale di superficie agricola utilizzata (Sau) media per azienda per principali forme di coltivazione e territorio. Anni 2000 e 2010 (variazioni 2010 su 2000).



Fonte: Elaborazione elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

Graf. 10.a. Variazione percentuale di superficie agricola utilizzata (Sau) media per azienda per coltivazioni a vite e territorio. Anni 2000 e 2010 (variazioni 2010 su 2000).



Fonte: Elaborazione elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

Le principali specializzazioni zootecniche

La percentuale di incidenza delle aziende zootecniche sul totale delle aziende censite si attesta, per il Veneto, sul 16,7% (pari in valori assoluti a 20.138 aziende). A livello nazionale, questa incidenza varia da un minimo del 2,2% della Puglia ad un massimo del 39,7% della Lombardia (Tabella 7).

In termini di composizione percentuale, le imprese del settore zootecnico veneto pesano per il 9,6% sul totale nazionale. Se scendiamo al dettaglio provinciale, Treviso detiene con il 26,1% il primato veneto, sempre in termini percentuali, per allevamenti censiti (Grafico 11).

Sia per effetto delle diverse metodologie di rilevazione applicate nei due censimenti¹⁷ che per il processo di concentrazione aziendale già menzionato, si registra un calo consistente nel numero di aziende censite (-75,7%) rispetto al decennio trascorso. Tuttavia non è al momento possibile distinguere quanto ciò sia opera della fuoriuscita dal campo d'osservazione di quel "pulviscolo di imprese" dietro le quali c'erano solo pochi capi per autoconsumo (sono imprese ancora operative ma non oggetto della rilevazione del 2010) e quanto invece sia dovuto ad una effettiva diminuzione delle imprese operative del comparto.

Il numero di capi per le principali specializzazioni zootecniche, con esclusione del settore bovino e cunicolo, risulta essere invece in aumento. Conseguentemente a ciò è in aumento anche la dimensione media aziendale per quasi tutte le specializzazioni di allevamento, con un numero medio di capi per azienda, pur con i limiti nella metodologia di rilevazione sopra esposti, in genere ben al di sopra dei dati rilevati nel precedente censimento

Analizzando i dati per le principali specializzazioni zootecniche, il Veneto primeggia per patrimonio allevato, rispetto al contesto nazionale, nel comparto degli allevamenti di bovini, suini, avicoli e conigli.

Fra di essi rilevante risulta essere per la nostra regione, così come a livello nazionale, l'allevamento bovino: delle 20.138 aziende di allevamento complessivamente censite in Veneto 13.131 sono quelle operanti, in via esclusiva o meno, in questo settore (Tabella 8).

La nostra regione, inoltre, si colloca in seconda posizione, dopo la Lombardia, per il patrimonio bovino allevato (825.739 i capi allevati, in calo comunque rispetto al decennio passato).

Anche in questo settore emerge la tendenza alla concentrazione degli allevamenti in un numero minore di aziende ma di maggiori dimensioni; la tendenza è testimoniata anche dall'aumento del numero medio di capi allevato che passa da 43,2 capi medi per azienda nel censimento 2000 a 62,9 capi medi per azienda nel censimento 2010 (per

17. Si ricorda che il campo di osservazione aziendale è stato in parte modificato per essere coerente con le regole comunitarie vigenti nel 2010. Sono escluse dalla rilevazione del 2010, inoltre, i capi di bestiame allevati per autoconsumo, invece rilevati nel 2000. Pertanto al momento è possibile un confronto omogeneo dei dati solo per gli allevamenti di bovini, bufalini ed equini.

questo settore il valore registrato è al di sopra il dato medio nazionale: da 35,2 del 2000 a 45,7 del 2010).

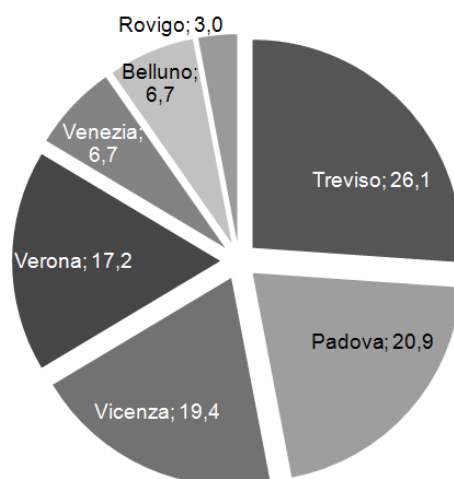
Nel comparto dei suini, il Veneto fa parte (con Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte) delle quattro regioni che allevano l'84,8% del patrimonio nazionale. In queste regioni sono concentrati gli allevamenti di grosse dimensioni, anche se, per il Veneto, la dimensione media è lievemente inferiore rispetto alle altre regioni di vertice (Tabella 9 e 10).

Tab. 7. Incidenza percentuale delle aziende zootecniche sul settore agricolo complessivo. Anno 2010.

	Aziende zootecniche sul settore agricolo (%)
Lombardia	39,7
Valle d'Aosta	38,6
Sardegna	33,4
Trentino Alto Adige	32,7
Piemonte	28,2
Veneto	16,7
Emilia Romagna	16,7
Molise	14,8
Lazio	14,5
Friuli Venezia Giulia	14,2
Marche	14,1
Umbria	13,5
Toscana	13,1
Liguria	11,9
Abruzzo	11,4
Basilicata	11,1
Campania	10,5
Calabria	7,2
Sicilia	6,8
Puglia	2,2
Italia	12,9

Fonte: Istat.

Graf. 11. Composizione percentuale delle aziende con allevamenti per provincia. Anno 2010 (valori percentuali).



Fonte: Regione Veneto.

Tab. 8. Aziende con allevamenti nel complesso e con allevamenti di bovini. Graduatoria regionale per numero di capi al censimento 2010. Anni 2000 e 2010 (valori assoluti e percentuali).

	Allevamenti		Bovini							
	Aziende		Aziende			Capi				
	2000	2010	2000	2010	Var. in v.a. 2000-2010	2000	2010		Var. in v.a. 2000-2010	
						v.a.	Comp. %	Comp. % cumulata		
Lombardia	35.403	21.476	19.684	14.700	-4.984	1.606.285	1.483.557	26,1	26,1	-122.728
Veneto	82.707	20.138	21.575	13.131	-8.444	931.337	825.739	14,5	40,7	-105.598
Piemonte	41.919	18.883	18.537	13.228	-5.309	818.798	815.564	14,4	55,0	-3.234
Emilia Romagna	49.339	12.299	12.183	7.359	-4.824	627.964	558.602	9,8	64,9	-69.362
Sicilia	18.306	14.881	9.045	9.151	106	307.876	336.015	5,9	70,8	28.139
Sardegna	27.416	20.254	8.685	7.834	-851	249.350	251.375	4,4	75,2	2.025
Lazio	66.285	14.171	10.872	8.664	-2.208	239.457	216.454	3,8	79,0	-23.003
Campania	69.251	14.386	15.350	9.336	-6.014	212.267	182.651	3,2	82,2	-29.616
Trentino Alto Adige	17.544	12.004	11.217	9.719	-1.498	189.343	178.934	3,2	85,4	-10.409
Puglia	7.884	5.958	4.386	3.519	-867	152.723	167.035	2,9	88,3	14.312
Calabria	36.244	9.885	6.089	4.877	-1.212	101.983	98.139	1,7	90,1	-3.844
Toscana	47.937	9.888	4.964	3.486	-1.478	103.008	92.641	1,6	91,7	-10.367
Friuli Venezia Giulia	14.455	3.160	3.761	2.050	-1.711	100.766	89.032	1,6	93,3	-11.734
Basilicata	20.141	5.746	3.730	2.645	-1.085	77.711	88.392	1,6	94,8	10.681
Abruzzo	36.631	7.609	5.945	3.986	-1.959	82.862	78.566	1,4	96,2	-4.296
Umbria	24.648	4.903	3.553	2.684	-869	62.994	60.449	1,1	97,3	-2.545
Marche	37.772	6.560	5.087	3.173	-1.914	72.113	59.850	1,1	98,3	-12.263
Molise	14.121	4.052	4.043	2.529	-1.514	56.594	47.833	0,8	99,2	-8.761
Valle d'Aosta	2.811	1.357	1.586	1.176	-410	38.888	32.953	0,6	99,8	-5.935
Liguria	10.957	2.386	1.702	1.094	-608	16.933	14.172	0,2	100,0	-2.761
Italia	661.771	209.996	171.994	124.341	-47.653	6.049.252	5.677.953	100,0	-	-371.299

Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

Tab. 9. Aziende con allevamenti di suini. Graduatoria regionale per numero di capi al censimento 2010. Anni 2000 e 2010 (valori assoluti e percentuali).

	Aziende			Capi				Var. in v.a. 2000-2010
	2000	2010	Var. in v.a. 2000-2010	2010				
				2000	v.a.	Comp. %	Comp. % cumulata	
Lombardia	7.487	2.639	-4.848	3.840.094	4.854.797	50,3	50,3	1.014.703
Emilia Romagna	4.702	1.217	-3.485	1.555.621	1.283.280	13,3	63,6	-272.341
Piemonte	3.545	1.200	-2.345	924.159	1.108.894	11,5	75,1	184.735
Veneto	10.586	1.765	-8.821	701.570	930.728	9,6	84,8	229.158
Friuli Venezia Giulia	3.080	588	-2.492	191.646	252.116	2,6	87,4	60.470
Marche	14.700	1.707	-12.993	144.961	201.906	2,1	89,5	56.945
Umbria	7.445	759	-6.686	250.415	189.681	2,0	91,4	-60.734
Sardegna	12.918	4.852	-8.066	193.890	169.278	1,8	93,2	-24.612
Toscana	5.452	1.287	-4.165	171.612	147.771	1,5	94,7	-23.841
Abruzzo	15.812	1.962	-13.850	114.957	94.897	1,0	95,7	-20.060
Campania	34.406	1.844	-32.562	141.454	94.047	1,0	96,7	-47.407
Basilicata	11.581	479	-11.102	82.835	84.838	0,9	97,6	2.003
Lazio	18.527	896	-17.631	88.809	77.171	0,8	98,4	-11.638
Calabria	25.691	2.197	-23.494	100.377	51.209	0,5	98,9	-49.168
Sicilia	2.398	742	-1.656	41.631	49.277	0,5	99,4	7.646
Puglia	1.310	704	-606	27.145	24.457	0,3	99,6	-2.688
Molise	7.671	575	-7.096	47.392	22.733	0,2	99,9	-24.659
Trentino Alto Adige	5.878	543	-5.335	22.145	10.119	0,1	100,0	-12.026
Liguria	371	131	-240	1.507	972	0,0	100,0	-535
Valle d'Aosta	106	27	-79	1.071	212	0,0	100,0	-859
Italia	193.666	26.114	-167.552	8.643.291	9.648.383	100,0	-	1.005.092

Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat. Nota: i dati del 2000 non consentono al momento un confronto omogeneo con il 2010 per la presenza di capi di allevamento per autoconsumo.

Tab. 10. Dimensione media degli allevamenti suinicoli per le prime quattro regioni. Anno 2010 (numero di capi).

	Numero medio di suini
Piemonte	924
Lombardia	1.840
Veneto	527
Emilia Romagna	1.054
Altre regioni	73
Italia	369

Fonte: Istat.

Come dimensione del patrimonio zootecnico il Veneto risulta essere primo a livello nazionale anche nell'allevamento avicunicolo (Tabella 11 e 12).

Mentre il settore degli avicoli registra una notevole crescita nel decennio con un aumento di capi considerevole, il settore dei conigli risulta in sensibile calo per numero di capi allevato, ciò tenendo sempre in considerazione i limiti del confronto per la presenza dei capi allevati per autoconsumo nel precedente censimento.

Tab. 11. Aziende con allevamenti di avicoli. Graduatoria delle prime cinque regioni a livello nazionale per numero di capi al censimento 2010. Anni 2000 e 2010 (valori assoluti e percentuali).

	Aziende			Capi				
	2000	2010	Var. in v.a. 2000-2010	2000	2010			Var. in v.a. 2000-2010
					v.a.	Comp. %	Comp. % cumulata	
Veneto	69.965	2.976	-66.989	47.956.118	58.138.998	29,8	29,8	10.182.880
Emilia Romagna	41.757	1.059	-40.698	29.462.755	34.908.772	17,9	47,6	5.446.017
Lombardia	19.866	2.393	-17.473	27.279.325	27.174.653	13,9	61,5	-104.672
Marche	34.907	1.511	-33.396	7.302.128	12.313.863	6,3	67,8	5.011.735
Piemonte	26.935	1.716	-25.219	13.962.234	10.908.160	5,6	73,4	-3.054.074
Italia	509.432	23.995	-485.437	171.226.742	195.420.267	100,0	-	24.193.525

Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat. Nota: i dati del 2000 non consentono al momento un confronto omogeneo con il 2010 per la presenza di capi di allevamento per autoconsumo.

Tab. 12. Aziende con allevamenti di conigli. Graduatoria delle prime cinque regioni a livello nazionale per numero di capi al censimento 2010. Anno 2000 e 2010 (valori assoluti e percentuali).

	Aziende			Capi				
	2000	2010	Var. in v.a. 2000-2010	2000	2010			Var. in v.a. 2000-2010
					v.a.	Comp. %	Comp. % cumulata	
Veneto	19.976	862	-19.114	3.202.846	2.607.246	35,4	35,4	-595.600
Emilia Romagna	18.464	394	-18.070	1.000.847	930.691	12,6	48,1	-70.156
Piemonte	15.315	844	-14.471	1.021.012	842.841	11,4	59,5	-178.171
Friuli Venezia Giulia	4.339	153	-4.186	719.033	670.393	9,1	68,6	-48.640
Lombardia	9.834	1.058	-8.776	610.839	415.361	5,6	74,2	-195.478
Italia	212.806	9.254	-203.552	10.851.077	7.362.394	100,0	-	-3.488.683

Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat. Nota: i dati del 2000 non consentono al momento un confronto omogeneo con il 2010 per la presenza di capi di allevamento per autoconsumo.

La dimensione media regionale delle aziende è rilevante per entrambe le tipologie di allevamento (Tabella 13):

- con circa 19.536 capi in media per azienda per il settore avicolo è la seconda regione a livello nazionale dopo l'Emilia Romagna, dove la dimensione media aziendale è notevole
- con circa 3.025 capi medi per azienda per il settore cunicolo è sempre la seconda regione italiana, dopo il Friuli Venezia Giulia.

Tab. 13. Dimensione media degli allevamenti avicoli e cunicoli per le prime cinque regioni. Anno 2010 (numero di capi).

	<i>Dimensione media allevamenti avicoli</i>		<i>Dimensione media allevamenti di conigli</i>
Emilia Romagna	32.964	Friuli Venezia Giulia	4.382
Veneto	19.536	Veneto	3.025
Friuli Venezia Giulia	17.986	Emilia Romagna	2.362
Umbria	13.182	Sicilia	1.354
Lombardia	11.356	Piemonte	999
Italia	8.144	Italia	796

Fonte: elaborazioni Ufficio Statistica e Studi Cciaa Treviso su dati Istat.

3. Una nota sul valore dell'agricoltura

A guardare le fonti ufficiali l'agricoltura nei paesi avanzati ricopre un ruolo marginale nella creazione della ricchezza. Infatti la Tabella 1 mostra che il settore primario copre meno del 2% del valore aggiunto complessivo, e meno del 4% degli addetti.

Tab. 1. Composizione percentuale del valore aggiunto per i macro settori. Anno 2009.

Settore	Valore aggiunto			Occupati		
	Italia	Area euro (17)	USA	Italia	Area euro (17)	USA
Agricoltura, silvicoltura, caccia e pesca	2,2	2,0	1,2	3,9	3,8	1,5
Edilizia	5,7	5,8	3,7	7,8	7,2	6,8
Industria in senso stretto	18,5	18,0	16,3	20,0	16,5	11,8
Commercio, riparazione, trasporti, hotel e ristoranti	22,8	21,2	19,0	24,4	25,5	26,1
Intermediazione finanziaria, servizi alle imprese, agenzie immobiliari	28,6	29,3	34,2	14,9	16,0	17,3
Altri servizi	22,2	23,8	25,6	29,1	31,0	36,5
Totale attività	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Ocse.

Se quindi sembra che il settore primario ricopra una fetta minoritaria nella creazione della ricchezza, se si osservano altre grandezze il suo peso si alza. Per esempio considerando il peso della Politica agricola comunitaria (Pac) sul bilancio totale dell'unione europea si scopre che è poco meno della metà (anche se sta diminuendo, nel 1988 era circa i due terzi, per il periodo 2014-2020 si assesterà a circa il 35%).

È da considerare che la Pac si pone ampi obiettivi: mira a sostenere il reddito degli agricoltori, ma al tempo stesso li incoraggia a dedicarsi alle produzioni di alta qualità richieste dal mercato e a cercare nuove opportunità di sviluppo, ad esempio nel campo delle fonti di energia rinnovabile rispettose dell'ambiente. Inoltre il costo della Pac va esaminato nel giusto contesto: a differenza di quanto accade in altri settori, quali l'istruzione, la difesa, i trasporti, la sanità e la sicurezza sociale, che sono finanziati dai governi nazionali, gli stati membri hanno stabilito che le decisioni relative alla politica agricola siano adottate a livello comunitario e che sia previsto a tal fine un bilancio adeguato.

Quindi da un lato il comparto primario sembra coprire un ruolo marginale nella creazione del valore aggiunto complessivo, ma dall'altro gode di ampia risonanza nei media e nella dotazione di finanziamenti comunitari. Si potrebbe allora pensare che vi siano problemi di misura sull'effettiva importanza dell'agricoltura. Un primo indicatore in questo senso viene analizzando i dati relativi alle esportazioni. È nota in tutto il mondo la tipicità dei prodotti alimentari italiani, vanto e fiore all'occhiello nelle esportazioni e nelle fiere internazionali. Però se si osserva il peso dei prodotti alimentari sulle esportazioni complessive si ottengono risultati differenti in base alla classificazione adottata. I prodotti alimentari al 2009 pesano il 7,6% del totale esportazioni (Tabella 2).

Però se si osservano le esportazioni classificate in base al settore ultimo di produzione (Tabella 3) il comparto primario torna a pesare meno del 2%. Questo da una prima spiegazione del perché l'agricoltura abbia un rilievo superiore rispetto a quanto riesce a descrivere il valore aggiunto. È probabile vi sia un certo problema di classificazione delle merci: parte del valore aggiunto del settore primario potrebbe cadere nell'industria alimentare o nel commercio. La ragione è legata al fatto che aziende integralmente verticalizzate (ossia che inglobano molte parte della filiera produttiva: producono beni alimentari, li trasformano e li vendono, si pensi alle aziende vitivinicole) è verosimile siano classificate secondo il criterio della prevalenza del valore aggiunto, andando ad allargare le fila del settore secondario o terziario, a scapito di quello primario.

Tab. 2. Classificazione delle merci esportate in base al prodotto. Valori assoluti e percentuali. Anno 2009.

<i>Prodotto</i>	<i>V. a. (in milioni di €)</i>	<i>Valori %</i>
Prodotti alimentari ed animali vivi	17.249	5,9
Bevande e tabacchi	4.869	1,7
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	3.443	1,2
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	10.379	3,6
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	1.337	0,5
Prodotti chimici e prodotti connessi, n.c.a.	33.225	11,4
Prodotti finiti classificati principalmente secondo la materia prima	54.202	18,6
Macchinari e materiale da trasporto	106.854	36,6
Prodotti finiti diversi	51.887	17,8
Articoli e transazioni non classificati altrove nella C.T.C.I.	8.289	2,8
Totale	291.733	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Istat.

Tab. 3. Classificazione delle merci esportate in base all'attività economica di produzione. Valori assoluti e percentuali. Anno 2009.

<i>Attività economica</i>	<i>V. a. (in milioni di €)</i>	<i>Valori %</i>
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	4.614	1,6
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1.024	0,4
Prodotti delle attività manifatturiere	277.069	95,0
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	433	0,1
Prodotti delle attività di trattamento dei rifiuti e risanamento	874	0,3
Prodotti delle attività dei servizi di informazione e comunicazione	1.448	0,5
Prodotti delle attività professionali, scientifiche e tecniche	35	0,0
Prodotti delle attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	98	0,0
Prodotti delle altre attività di servizi	4	0,0
Merchi dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie	6.134	2,1
Totale	291.733	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Istat.

Un'altra ragione che induce a una probabile sottostima del peso dell'agricoltura fa riferimento all'economia sommersa. Oltre un terzo degli occupati in agricoltura risulta irregolare, mentre sul totale degli irregolari l'agricoltura pesa il 14,6% (Tabella 4).

Tab. 4. Lavoro sommerso (unità di lavoro in migliaia) in base al settore. Anno 2010.

Settore	Valori assoluti			Valori %			Quota % di irregolari nel settore
	Irregolari	Regolari	Totale	Irregolari	Regolari	Totale	
Agricoltura, silvicoltura e pesca	372	622	994	14,6	2,8	4,0	37,4
Industria in senso stretto	211	4.576	4.787	8,3	20,7	19,4	4,4
Costruzioni	174	1.734	1.907	6,8	7,8	7,7	9,1
Servizi	1.792	15.163	16.956	70,3	68,6	68,8	10,6
Totale	2.549	22.095	24.643	100,0	100,0	100,0	10,3

Fonte: elaborazioni su dati Istat.

In conclusione il limitato apporto del primario alla creazione della ricchezza sembra da un lato legato all'evoluzione economica: la rivoluzione industriale ha fatto crescere enormemente il settore secondario a partire dal Settecento, mentre la più recente introduzione dell'elettronica, dell'informatica e della robotica ha dato un notevole impulso al terziario, schiacciando così l'apporto del primario. Dall'altro però vi sono almeno due problemi di misura uno legato alla collocazione dei beni, trovano origine nell'agricoltura ma vengono trasformati dall'industria e venduti dal commercio. Ciò rende difficile scomporre la catena del valore e attribuirli correttamente ai diversi settori nel momento in cui le aziende sono integralmente verticalizzate anche su scala globale. Il secondo è legato al fatto che l'agricoltura è il settore a maggior incidenza di lavoro sommerso e ciò pone un chiaro problema di sottostima della ricchezza da esso prodotta.

Dato che i trend di crescita sono trainati da un sempre maggiore componente immateriale e di servizio è facile aspettarsi che l'apporto numerico del settore primario alla creazione di ricchezza vada scemando. Ciò non significa che questo settore non sia importante quanto lo sono gli altri, ne è testimone la recente crisi economico-finanziaria: avere solide fondamenta reali è la base per una robusta crescita sostenibile.

4. Le principali filiere agricole ed agroindustriali in provincia di Treviso

Nelle pagine successive si focalizzerà l'attenzione sulle cinque filiere agricole ed agroindustriali ritenute particolarmente significative nel territorio trevigiano. Esse sono: quella del vitivinicolo, delle produzioni cerealicole, della zootecnia, del lattiero caseario e dell'ortofrutta. La ricostruzione della loro consistenza e delle loro dinamiche è stata fatta attraverso i dati sulla demografia d'impresa, i flussi di commercio estero (ove significativi), altre fonti relative a superfici e produzioni, anche non appartenenti al set delle statistiche ufficiali. Per questioni di omogeneità tra le varie fonti le serie dati si fermano quasi tutte al 2009. La demografia d'impresa si spinge fino al III trimestre 2010. Per il commercio estero è stato possibile fornire il dato all'anno 2010.

4.1. Le cinque filiere dell'agroalimentare in provincia: una vista d'insieme

Per una prima quantificazione, grezza e sommaria, dell'importanza che ciascuna filiera ricopre a livello provinciale, si propone in apertura una tavola sinottica (Tabella 1), costruita sul dato di consistenza imprese di fonte camerale. È bene avvertire che il dato Infocamere permette di cogliere l'attività prevalente esercitata dall'azienda e non tutte le attività svolte. Questa potrebbe essere la ragione di alcune sottostime, soprattutto nelle filiere (come l'ortofrutta) dove la coltivazione base potrebbe essere "affondata" in mezzo ad altre attività agricole più rilevanti (per superfici coltivate o volumi prodotti).

Si precisa inoltre che le filiere sono state costruite utilizzando la classificazione delle attività economiche Ateco 2007: questo permette di individuare in modo migliore i singoli segmenti produttivi che compongono le filiere; il cambio Ateco impedisce tuttavia la ricostruzione di serie storiche più lunghe.

È bene infine ricordare che la rappresentazione quantitativa delle filiere, per mera aggregazione di segmenti produttivi afferenti ad un medesimo sbocco di mercato, non può dare conto dei reali funzionamenti delle stesse, della provenienza/direzione dei flussi di input e di output rispetto al territorio. Può essere intuitivo immaginare flussi piuttosto auto-contenuti in provincia per il vitivinicolo; per il lattiero-caseario la cosa non è altrettanto ovvia, almeno per quel che riguarda gli approvvigionamenti. Infine, per la filiera cerealicola (come per la zootecnia e l'ortofrutticolo), le attività che qui "contiamo" assieme possono anche non avere punti di contatto (ad esempio, gli input per la produzione dei prodotti da forno possono non provenire dalle coltivazioni cerealicole trevigiane). L'analisi qualitativa potrà meglio mettere in luce questi aspetti relativi ai rapporti di filiera.

Precisato tutto ciò, ed entrando nel dettaglio dei dati si può notare come, in provincia, la più importante filiera, in termini di imprese, sia quella vitivinicola: infatti al 30 settembre 2010 si contavano 5.420 imprese attive, fra unità operanti nel primario e industria di trasformazione. Si tratta, peraltro, di quasi il 50% delle imprese venete operanti nella filiera. In regione, l'altro grande addensamento di imprese si registra, come prevedibile, in provincia di Verona (31% del totale regionale d'imprese). Stabile la consistenza nel periodo osservato.

La filiera cerealicola¹⁸ è la seconda filiera trevigiana per consistenza delle imprese, ma è anche quella nella quale si registrano le contrazioni più elevate nel periodo osservato: il calo è di 266 imprese in provincia, dal primo trimestre 2009 al terzo trimestre 2010, e di oltre 1.500 imprese a livello regionale.

La filiera zootecnica¹⁹ si articola in 2.178 imprese attive, pari al 19,3% del totale regionale. In questo caso le province più rilevanti sono Vicenza (34,5% delle imprese regionali) e Verona (28,1%), che hanno conosciuto anche flessioni abbastanza significative (rispettivamente, -88 e -101 unità).

La filiera lattiero casearia²⁰ poggia su 1.257 imprese attive nel trevigiano, in diminuzione rispetto al dato 2009 (-45 aziende): riduzione che ha riguardato tutte le province, legata alle difficoltà che da tempo affliggono questo settore e che probabilmente sono state accentuate dalla. La Marca rappresenta il 25,3% dell'impresе venete del settore seconda solo a Padova, (che registrava una consistenza di 1.582 unità ed un'incidenza del 31,8%).

In base ai criteri di quantificazione utilizzati, la filiera dell'ortofrutta²¹ presenta il numero di imprese più basso sia a livello provinciale che regionale: infatti al 30 settembre 2010 si contavano 4.461 imprese a livello regionale e 600 a Treviso. Nella marca sono presenti circa il 13% delle imprese ortofrutticole venete. Stabile a Treviso la filiera conosce un considerevole incremento nel veronese: +121 unità tra il primo trimestre 2009 e il terzo trimestre 2010.

18. Include, oltre alla coltivazione di cereali, la lavorazione delle granaglie, la produzione di amidi e prodotti amidacei, la produzione di prodotti da forno e farinacei.

19. La filiera zootecnica include tutte le attività di allevamento (ad esclusione dell'allevamento di bovini da latte). Sono state incluse, inoltre, le aziende agricole che effettuano sia la coltivazione che l'allevamento: scelta fatta ritenendo l'attività zootecnica quella a maggior valore aggiunto.

20. Include l'allevamento dei bovini da latte e l'industria lattiero-casearia.

21. Questo dato raggruppa sia le aziende agricole che presentano come attività principale la coltivazione di frutta e ortaggi sia le imprese di trasformazione di prodotti ortofrutticoli.

Tab. 1. Sedi d'impresa attive per filiere e province venete. I trimestre 2009-III trimestre 2010.

	2009				2010			Incidenza % al III trim. 2010 sul tot. regionale
	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.	I trim.	II trim.	III trim.	
<i>Filiera vitivinicola</i>								
Belluno	14	15	15	14	15	15	15	0,1
Padova	813	811	810	812	811	813	817	7,3
Rovigo	5	5	5	5	5	5	5	0,0
Treviso	5.410	5.421	5.422	5.405	5.345	5.401	5.420	48,2
Venezia	479	478	479	472	457	458	458	4,1
Verona	3.417	3.445	3.445	3.433	3.427	3.450	3.464	30,8
Vicenza	1.099	1.101	1.101	1.097	1.079	1.078	1.072	9,5
Veneto	11.237	11.276	11.277	11.238	11.139	11.220	11.251	100,0
<i>Filiera cerealicola</i>								
Belluno	561	559	556	552	534	533	532	1,6
Padova	10.651	10.612	10.562	10.438	10.160	10.174	10.156	31,2
Rovigo	4.881	4.871	4.844	4.800	4.689	4.698	4.679	14,4
Treviso	5.156	5.145	5.109	5.052	4.936	4.905	4.890	15,0
Venezia	6.759	6.702	6.669	6.526	6.331	6.332	6.302	19,3
Verona	2.608	2.631	2.633	2.617	2.573	2.571	2.567	7,9
Vicenza	3.522	3.532	3.518	3.498	3.454	3.452	3.443	10,6
Veneto	34.138	34.052	33.891	33.483	32.677	32.665	32.569	100,0
<i>Filiera zootecnica</i>								
Belluno	381	382	385	388	389	393	391	3,5
Padova	1.262	1.259	1.255	1.257	1.245	1.243	1.241	11,0
Rovigo	132	129	133	133	131	131	132	1,2
Treviso	2.271	2.252	2.241	2.224	2.192	2.178	2.172	19,3
Venezia	287	288	288	285	281	279	275	2,4
Verona	3.281	3.273	3.261	3.241	3.173	3.168	3.160	28,1
Vicenza	4.007	3.999	3.979	3.956	3.924	3.912	3.891	34,5
Veneto	11.621	11.582	11.542	11.484	11.335	11.304	11.262	100,0
<i>Filiera lattiero casearia</i>								
Belluno	622	619	618	610	586	583	582	11,7
Padova	1.635	1.632	1.628	1.618	1.589	1.586	1.582	31,8
Rovigo	163	163	163	160	156	156	156	3,1
Treviso	1.313	1.307	1.302	1.288	1.270	1.264	1.257	25,3
Venezia	255	254	250	250	246	242	241	4,9
Verona	822	820	823	818	810	805	801	16,1
Vicenza	345	343	342	344	340	346	349	7,0
Veneto	5.155	5.138	5.126	5.088	4.997	4.982	4.968	100,0
<i>Filiera ortofrutticola</i>								
Belluno	60	61	64	64	69	72	73	1,6
Padova	837	837	838	835	841	845	844	18,9
Rovigo	620	616	610	606	607	610	608	13,6
Treviso	598	596	595	592	600	599	600	13,4
Venezia	1.180	1.172	1.168	1.157	1.134	1.137	1.136	25,5
Verona	803	814	823	836	880	912	924	20,7
Vicenza	261	266	266	266	270	277	276	6,2
Veneto	4.359	4.362	4.364	4.356	4.401	4.452	4.461	100,0

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Infocamere.

4.2. La filiera vitivinicola trevigiana

La filiera vitivinicola (Tabella 2), oltre che rilevante dal punto di vista della numerosità delle aziende, come si è appena visto, è anche una realtà in continua espansione, sia per volumi delle esportazioni, che per il rinnovato apprezzamento della cultura dei vini in tutto il territorio nazionale.

Il prodotto-guida della filiera è ovviamente il prosecco che dal 2009 ha conseguito il riconoscimento della Docg (associandosi alle altre 6 Docg del Veneto): ma sono da citare anche i vini rossi del Piave, e altri vitigni non ancora a denominazione di origine controllata, ma comunque apprezzati dai consumatori.

Sulla scia di questo apprezzamento dei mercati, negli ultimi anni la superficie provinciale coltivata a vite è notevolmente cresciuta, passando dai 24.800 ettari del 2006 ai 26.300 del 2009, pari ad una variazione del +6,6%. La crescita media a livello regionale è stata del 2,4% e del 3% quella nazionale.

Per quanto attiene invece alla raccolta di uve da vino, Treviso viene superata dal territorio veronese che nel periodo osservato ha visto crescere la sua produzione di oltre 23 punti percentuali. L'aumento fatto registrare nella Marca, nello stesso periodo, è stato comunque considerevole, pari al +19,5%.

Visto i volumi prodotti la Marca non può che essere ai primi posti tra le province italiane per la produzione di vino, con un'incidenza del 6,4% sul quanto prodotto a livello nazionale ed una crescita del +16,9% dei volumi di vino prodotti tra il 2006 e il 2009. Dati questi che collocano Treviso al quarto posto a livello nazionale seconda solo a Verona tra gli altri territori veneti (Tabella 3).

Come evidenzia la Tabella 3 la produzione di vino prosecco è la più importante realtà provinciale per quanto attiene ai vitigni a denominazione di origine controllata. Per questo motivo non si poteva prescindere da alcuni dati sui volumi generati dal prosecco di Conegliano e Valdobbiadene, vera punta di diamante del settore.

Il valore economico generato dal distretto, secondo i dati raccolti dal Consorzio di tutela del prosecco, si aggira sui 380 miliardi di euro nel 2009, con oltre 60 milioni di bottiglie prodotte.

Anche i volumi delle esportazioni sono considerevoli: infatti circa un terzo della produzione è destinato ai mercati stranieri, Germania in primis. La quantificazione esatta di queste vendite all'estero non è possibile tramite la banca dati Coeweb/Istat, perché a livello provinciale è disponibile solo il dato per il settore vinicolo. Ad ogni modo la Tabella 5 può fornire una buona approssimazione delle esportazioni del settore, visto che ai primi posti vi sono territori da sempre rilevanti nella tradizione vitivinicola italiana.

La Marca è la quarta provincia italiana per esportazione di bevande con un'incidenza del 5,5% sul totale delle esportazioni nazionali, preceduta solo da Verona, Cuneo e Trento. La crescita è stata del +17,4% nel biennio 2008-2010, nonostante la crisi: progressione che non trova riscontro negli altri territori in graduatoria, interessati da una contrazione dei flussi nel 2009.

Tab. 2.a. Superficie in ettari e produzione in quintali di uva da vino, nelle province venete e in Italia in valori assoluti. Anni 2006-2009 (continua).

	2006		2007		2008		2009	
	Superficie in prod.	Produzione raccolta	Superficie in prod.	Produzione raccolta	Superficie in prod.	Produzione raccolta	Superficie in prod.	Produzione raccolta
Belluno	83	7.700	84	6.200	91	5.800	93	7.200
Padova	5.831	764.000	6.077	829.200	5.962	707.100	6.111	690.940
Rovigo	485	67.560	473	66.080	454	63.470	390	56.550
Treviso	24.792	3.287.121	24.590	3.672.246	24.710	3.780.000	26.333	3.929.550
Venezia	6.974	838.451	6.992	867.102	6.912	862.350	6.740	836.860
Verona	23.210	3.320.500	23.494	3.600.078	23.661	4.050.000	23.374	4.100.000
Vicenza	7.766	1.490.000	7.879	1.424.766	7.870	1.312.800	7.766	1.317.700
Veneto	69.141	9.775.332	69.589	10.465.672	69.660	10.781.520	70.807	10.938.800
Italia	678.868	68.208.347	680.954	60.380.099	684.093	64.447.188	702.390	62.370.137

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 2.b. (segue) Superficie in ettari e produzione in quintali di uva da vino, nelle province venete e in Italia. Variazioni percentuali. Anni 2006-2009.

	Var. % 2009 su 2006		Var. % 2009 su 2008	
	Superficie in prod.	Produzione raccolta	Superficie in prod.	Produzione raccolta
Belluno	12,0	-6,5	2,2	24,1
Padova	4,8	-9,6	2,5	-2,3
Rovigo	-19,6	-16,3	-14,1	-10,9
Treviso	6,2	19,5	6,6	4,0
Venezia	-3,4	-0,2	-2,5	-3,0
Verona	0,7	23,5	-1,2	1,2
Vicenza	0,0	-11,6	-1,3	0,4
Veneto	2,4	11,9	1,6	1,5
Italia	3,5	-8,6	2,7	-3,2

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 3. Produzione in quintali di vino. Graduatoria delle prime 10 province italiane per produzione di vino nel 2009 e province venete.

Rank	Province	2006	2007	2008	2009	Incidenza % sul totale	Var. % 2009 su 2006	Var. % 2009 su 2008
1	Trapani	3.457.000	2.310.000	3.420.000	3.143.000	6,9	-9,1	-8,1
2	Foggia	3.717.000	3.144.575	3.612.003	3.112.203	6,9	-16,3	-13,8
3	Verona	2.365.440	2.663.658	3.040.900	3.081.880	6,8	30,3	1,3
4	Treviso	2.470.065	2.759.676	2.840.220	2.886.450	6,4	16,9	1,6
5	Ravenna	2.310.000	2.043.000	2.379.500	2.426.119	5,3	5,0	2,0
6	Chieti	2.644.150	1.751.000	2.590.000	2.180.700	4,8	-17,5	-15,8
7	Reggio Emilia	1.165.500	1.165.000	990.000	1.170.000	2,6	0,4	18,2
8	Agrigento	1.190.000	622.700	753.001	1.096.670	2,4	-7,8	45,6
9	Modena	1.003.324	1.099.935	907.585	1.079.442	2,4	7,6	18,9
10	Asti	1.122.500	1.006.320	936.936	1.038.576	2,3	-7,5	10,8
	Italia	49.632.965	42.513.831	46.245.353	45.421.649	100,0	-8,5	-1,8
3	Verona	2.365.440	2.663.658	3.040.900	3.081.880	37,7	30,3	1,3
4	Treviso	2.470.065	2.759.676	2.840.220	2.886.450	35,3	16,9	1,6
11	Vicenza	1.091.525	1.057.443	990.990	1.009.868	12,4	-7,5	1,9
25	Venezia	628.856	647.129	643.740	630.930	7,7	0,3	-2,0
29	Padova	596.151	618.310	553.050	520.230	6,4	-12,7	-5,9
82	Rovigo	50.670	48.300	46.000	40.000	0,5	-21,1	-13,0
101	Belluno	4.880	4.000	3.700	4.550	0,1	-6,8	23,0
	Veneto	7.207.587	7.798.516	8.118.600	8.173.908	100,0	13,4	0,7

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 4.a. Statistiche relative alla denuncia delle uve per zone e vitigni doc della provincia di Treviso. Anni 2006, 2008 e 2009 (continua).

Denominazione	2008			2009		
	Produzione		Superficie vitata cui si riferiscono le denunce	Produzione		Superficie vitata cui si riferiscono le denunce
	Kg	Litri prod.		Kg	Litri prod.	
<i>D.o.c. Conegliano-Valdobbiadene</i>						
Conegliano-Valdobbiadene	60.437.436	42.306.258	48.361.847	(*)	(*)	(*)
Conegliano Vald. superiore di cartizze	1.256.970	879.883	1.060.255	(*)	(*)	(*)
Totale	61.694.406	43.186.141	49.422.102	(*)	(*)	(*)
<i>D.o.c. piave</i>						
Piave merlot	5.226.834	3.658.821	4.941.391	4.035.962	2.825.175	3.767.810
Piave verduzzo	255.499	178.850	264.779	289.134	202.337	327.775
Piave cabernet	2.018.730	1.413.120	2.333.939	1.667.960	1.167.572	1.736.672
Piave tai	99.776	69.842	106.521	97.500	68.250	122.736
Piave raboso	1.018.445	661.999	929.629	894.563	581.471	882.606
Piave pinot nero	124.289	87.003	132.860	200.054	140.039	193.256
Piave pinot bianco	293.026	205.119	285.065	328.450	229.918	337.320
Piave pinot grigio	2.184.470	1.529.147	2.105.198	2.932.454	2.052.722	2.904.463
Piave cabernet sauvignon	2.637.904	1.846.544	2.775.732	2.119.679	1.483.757	2.059.821
Piave chardonnay	1.246.379	872.473	1.189.808	1.047.585	733.311	1.067.638
Piave carmenere	260.501	182.351	286.066	251.212	175.850	263.695
Piave malanotte	9.906	6.142	8.256	41.332	26.866	35.622
Totale	15.375.759	10.711.411	15.359.244	13.905.885	9.687.268	13.699.414
<i>D.o.c. Montello e colli asolani</i>						
Montello e colli asolani merlot	359.654	251.760	454.379	221.540	155.078	244.830
Montello e colli asolani prosecco	1.736.961	1.215.879	1.685.870	(*)	(*)	(*)
Montello e colli asolani cabernet	15.680	10.976	21.393	15.220	10.654	15.102
Montello e colli asolani chardonnay	31.920	22.344	65.695	23.200	16.240	20.970
Montello e colli asolani cabernet franc	43.235	30.264	67.566	52.025	36.418	60.132
Montello e colli a. cabernet sauvignon	358.323	250.828	422.765	258.686	181.080	299.271
Montello e colli asolani pinot grigio	10.230	7.161	11.761	9.900	6.930	10.784
Montello e colli asolani rosso	110.390	77.273	131.375	93.055	65.139	140.818
Montello e colli asolani bianchetta	3.400	2.380	2.874	840	588	1.178
Montello e colli asolani carmenere	5.320	3.724	20.500	12.780	8.946	20.500
Montello e colli asolani manzoni bianco				5.210	3.647	12.055
Totale	2.675.113	1.872.589	2.884.178	692.456	484.720	825.640

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Cciaa Treviso, denunce uve. Nota: (*) nell'annata 2009 diventano Docg per cambio disciplinare.

Tab. 4.b. (segue) Statistiche relative alla denuncia delle uve per zone e vitigni doc della provincia di Treviso. Anni 2006, 2008 e 2009.

Denominazione	2008			2009		
	Produzione		Superficie vitata cui si riferiscono le denunce	Produzione		Superficie vitata cui si riferiscono le denunce
	Kg	Litri prod.		Kg	Litri prod.	
<i>D.o.c. lison pramaggiore</i>						
Lison pramaggiore merlot	118.830	83.181	122.545	100.073	70.051	85.009
Lison pramaggiore verduzzo	7.150	5.005	6.286			
Lison pramaggiore cabernet						
Lison pramaggiore cabernet franc	113.870	79.709	139.137	54.287	37.733	83.101
Lison pramaggiore cabernet sauvignon	87.080	60.956	106.582	35.081	24.557	41.921
Lison pramaggiore lison	4.920	3.444	4.100			
Lison pramaggiore lison classico	114.260	79.982	96.147	48.670	34.069	62.803
Lison pramaggiore pinot bianco	19.190	13.433	14.916	4.344	2.978	7.704
Lison pramaggiore pinot grigio	60.503	42.352	48.045	31.624	22.137	26.597
Lison pramaggiore chardonnay	86.636	60.645	84.456	54.340	38.038	49.632
Lison pramaggiore sauvignon	39.140	27.398	30.748	10.698	7.489	8.276
Lison pramaggiore malbec						
L. p. refosco dal peduncolo rosso	92.675	64.873	93.077	46.927	32.709	60.777
Totale	744.254	520.978	746.039	386.044	269.761	425.820
<i>D.o.c. colli di Conegliano</i>						
Colli di Conegliano	106.509	69.235	151.503	125.009	81.258	157.734
Colli di Conegliano rosso	233.587	163.513	418.071	260.457	182.319	405.736
Colli di Conegliano refrontolo passito	23.850	10.733	32.859	30.830	13.875	34.087
Colli di Conegliano torchiato di Fregona	35.644	8.912	113.155	26.800	6.700	48.777
Totale	399.590	252.393	715.588	443.096	284.152	646.334
<i>D.o.c. Montello e colli asolani Venegazzù</i>						
Montello e colli asolani Venegazzù	-	-	-	117.744	82.421	140.532
<i>D.o.c. prosecco</i>						
Prosecco	-	-	-	11.577.274	8.103.687	6.929.713
<i>D.o.c. prosecco provincia di Treviso</i>						
Prosecco	-	-	-	95.069.122	66.548.450	60.435.074
<i>D.o.c.g. colli asolani prosecco</i>						
Colli asolani - prosecco	-	-	-	1.349.587	944.711	1.253.742
Colli asolani - pinot nero	-	-	-	504	353	420
Colli asolani - chardonnay	-	-	-	22.510	15.757	68.867
Totale	-	-	-	1.372.601	960.821	1.323.029
<i>D.o.c.g. Conegliano e Valdobbiadene prosecco</i>						
Conegliano Valdobbiadene - chardonnay	-	-	-	1.496.664	1.047.669	1.169.824
Conegliano Valdobbiadene - pinot bianco	-	-	-	397.031	277.925	324.290
Conegliano Valdobbiadene - pinot grigio	-	-	-	941.907	659.338	805.575
Conegliano Valdobbiadene - pinot nero	-	-	-	274.630	192.241	203.951
Conegliano Valdobbiadene - prosecco	-	-	-	51.881.692	36.317.358	39.677.655
Totale	-	-	-	54.991.924	38.494.531	42.181.295
<i>D.o.c.g. Conegliano e Valdobbiadene prosecco spumante superiore rive</i>						
Conegliano e Valdobbiadene prosecco spumante superiore rive - chardonnay	-	-	-	34.590	24.213	26.650
Conegliano e Valdobbiadene prosecco spumante superiore rive	-	-	-	1.467.530	1.027.275	1.170.229
Totale	-	-	-	1.502.120	1.051.488	1.196.879
<i>D.o.c.g. Conegliano e Valdobbiadene prosecco superiore di cartizze</i>						
Conegliano e Valdobbiadene prosecco superiore di cartizze spumante	-	-	-	1.069.565	748.699	891.498

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Cciaa Treviso, denunce uve.

Tab. 5. Esportazioni di bevande (incluso vino). Graduatoria delle prime 10 province italiane in base ai valori 2010. Confronto con anni precedenti, valori in migliaia di euro.

Rank	Province	2001	2004	2007	2008	2009	2010	Incidenza sul totale nazionale anno 2010	Var. % 10/09	Var. % 10/08
1	Verona	431.776	499.851	581.745	612.316	595.965	664.284	12,7	11,5	8,5
2	Cuneo	339.937	381.898	550.078	577.221	594.766	634.066	12,1	6,6	9,8
3	Trento	209.794	265.690	312.787	283.415	291.485	301.245	5,8	3,3	6,3
4	Treviso	167.157	187.098	237.675	245.562	255.876	288.322	5,5	12,7	17,4
5	Milano	195.071	198.140	220.898	240.026	225.842	241.024	4,6	6,7	0,4
6	Siena	198.955	203.192	220.098	202.241	184.543	222.392	4,3	20,5	10,0
7	Asti	120.469	154.160	190.358	187.477	190.458	212.660	4,1	11,7	13,4
8	Firenze	210.140	190.703	214.503	204.778	181.519	199.648	3,8	10,0	-2,5
9	Torino	146.949	240.326	249.066	262.319	155.307	186.561	3,6	20,1	-28,9
10	Venezia	98.977	146.184	141.254	182.093	155.856	179.156	3,4	14,9	-1,6
	Italia	3.520.476	3.939.871	4.706.354	4.856.322	4.658.072	5.221.588	100,0	12,1	7,5
1	Verona	431.776	499.851	581.745	612.316	595.965	664.284	50,6	11,5	8,5
4	Treviso	167.157	187.098	237.675	245.562	255.876	288.322	22,0	12,7	17,4
10	Venezia	98.977	146.184	141.254	182.093	155.856	179.156	13,7	14,9	-1,6
15	Padova	53.112	50.930	63.004	47.810	47.542	91.156	6,9	91,7	90,7
16	Vicenza	44.456	40.945	60.051	66.119	68.229	87.034	6,6	27,6	31,6
93	Rovigo	609	2.091	650	1.480	833	1.261	0,1	51,4	-14,8
102	Belluno	2.351	4.476	220	212	305	474	0,0	55,5	123,7
	Veneto	798.437	931.576	1.084.600	1.155.591	1.124.606	1.311.687	100,0	16,6	13,5

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

4.3. La filiera cerealicola

Nel triennio 2006-2009 la produzione nazionale di cereali si è contratta del 14%. In controtendenza risulta invece la provincia di Treviso, nella quale la produzione cerealicola aumenta addirittura del 49,2%: è la coltivazione di mais a sostenere questa dinamica, passando da 2,8 a 4,3 milioni di quintali, peraltro a superfici leggermente in flessione.

Spostando l'attenzione sui prodotti cerealicoli trasformati (Tabella 8), è interessante constatare il loro peso nell'export provinciale dell'industria alimentare²²: le vendite all'estero di prodotti da forno (che includono pasta, biscotti, grissini, prodotti dolciari) sono pari a 164 milioni di euro nel 2010 e rappresentano circa il 48% dell'export alimentare provinciale. Treviso si colloca al quarto posto tra le province italiane per

22. Con la definizione "industria alimentare" si intende il codice Ateco 2007 CA 10, escluse dunque le bevande.

vendite all'estero di prodotti da forno, subito dopo le storiche province produttrici di merendine, quali Parma, Milano e Cuneo.

Va precisato che i volumi di Treviso si sono triplicati tra il 2007 e il 2008, per effetto di un processo di acquisizione e riallocazione produttiva condotto da una importante realtà produttiva nazionale di questo settore. Questa discontinuità rende difficile confrontare le dinamiche dell'export trevigiano, poi in calo nel triennio 2008-2010, con quelle degli altri territori.

Tab. 6.a. Superfici in ettari coltivate a seminativo per prodotti e territori (continua).

Territori	2006				2009			
	Frumento tenero	Orzo	Mais	Totale colt. cereali	Frumento tenero	Orzo	Mais	Totale colt. cereali
Belluno	1	3	1.900	1.904	2	60	1.900	1.962
Padova	11.453	1.071	63.935	76.459	23.197	1.392	52.150	76.739
Rovigo	19.500	450	62.000	81.950	27.800	1.100	40.090	68.990
Treviso	6.334	3.126	49.874	59.334	9.198	2.700	40.900	52.798
Venezia	6.901	511	57.887	65.299	17.375	885	43.540	61.800
Verona	15.200	3.000	43.400	61.600	16.864	3.184	30.972	51.020
Vicenza	3.124	1.414	31.860	36.398	5.601	900	25.200	31.701
Veneto	62.513	9.575	310.856	382.944	100.037	10.221	234.752	345.010
Italia	582.754	332.540	1.108.419	2.023.713	568.273	306.782	916.158	1.791.213

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 6.b. (segue) Superfici in ettari coltivate a seminativo per prodotti e territori. Variazioni percentuali.

Territori	Var. % 2009/2006				Var. % 2009/2008			
	Frumento tenero	Orzo	Mais	Totale colt. cereali	Frumento tenero	Orzo	Mais	Totale colt. cereali
Belluno	100,0	1900,0	0,0	3,0	0,0	-3,2	0,0	-0,1
Padova	102,5	30,0	-18,4	0,4	-3,1	-24,6	5,0	1,2
Rovigo	42,6	144,4	-35,3	-15,8	-5,8	-8,3	-2,0	-8,2
Treviso	45,2	-13,6	-18,0	-11,0	-8,0	-10,0	-1,4	-3,2
Venezia	151,8	73,2	-24,8	-5,4	-13,9	-9,7	-9,3	-10,9
Verona	10,9	6,1	-28,6	-17,2	-6,3	-20,0	3,0	-5,7
Vicenza	79,3	-36,4	-20,9	-12,9	-7,9	-40,1	-2,2	-10,9
Veneto	60,0	6,7	-24,5	-9,9	-7,1	-18,7	-1,3	-5,9
Italia	-2,5	-7,7	-17,3	-11,5	-19,1	-7,2	-7,6	-19,7

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 7.a. Produzione in quintali di cereali, per prodotti e territori (continua).

Territori	2006				2009			
	Frumento tenero	Orzo	Mais	Totale colt. cereali	Frumento tenero	Orzo	Mais	Totale colt. cereali
Belluno	40	95	128.000	128.135	75	1.650	157.500	159.225
Padova	779.155	59.518	5.267.954	6.106.627	1.395.068	67.512	4.805.622	6.268.202
Rovigo	1.425.000	28.250	5.460.000	6.913.250	1.640.200	70.950	3.808.550	5.519.700
Treviso	362.994	161.849	2.849.038	3.373.881	455.301	112.265	4.251.555	4.819.121
Venezia	505.500	32.630	4.716.428	5.254.558	1.077.250	47.790	4.126.000	5.251.040
Verona	1.034.700	195.230	3.031.900	4.261.830	775.744	162.000	2.880.000	3.817.744
Vicenza	191.785	84.780	2.947.850	3.224.415	269.829	51.300	2.494.800	2.815.929
Veneto	4.299.174	562.352	24.401.170	29.262.696	5.613.467	513.467	22.524.027	28.650.961
Italia	31.929.844	12.973.946	96.263.730	141.167.520	29.291.218	10.492.003	81.429.744	121.212.965

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 7.b. (segue) Produzione in quintali di cereali, per prodotti e territori. Variazioni percentuali.

Territori	Var. % 2009/2006				Var. % 2009/2008			
	Frumento tenero	Orzo	Mais	Totale colt. cereali	Frumento tenero	Orzo	Mais	Totale colt. cereali
Belluno	87,5	1636,8	23,0	24,3	0,0	-2,2	-2,9	-2,2
Padova	79,0	13,4	-8,8	2,6	-7,5	-3,2	-37,2	-5,0
Rovigo	15,1	151,2	-30,2	-20,2	-15,1	1,9	-9,0	-7,8
Treviso	25,4	-30,6	49,2	42,8	-16,4	8,9	-21,3	5,0
Venezia	113,1	46,5	-12,5	-0,1	-12,5	-7,6	-12,9	-8,8
Verona	-25,0	-17,0	-5,0	-10,4	-20,1	15,5	-31,9	-0,3
Vicenza	40,7	-39,5	-15,4	-12,7	-27,2	-3,2	-43,1	-11,5
Veneto	30,6	-8,7	-7,7	-2,1	-14,4	1,0	-28,0	-4,9
Italia	-8,3	-19,1	-15,4	-14,1	-21,8	-16,2	-15,2	-25,2

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 8. Esportazioni di prodotti da forno (inclusa pasta). Graduatoria delle prime 10 province italiane in base ai valori 2010. Confronto con anni precedenti, valori in migliaia di euro.

Rank	Province	2001	2004	2007	2008	2009	2010	Incidenza sul totale anno 2010	Var. % 10/09	Var. % 10/08
1	Milano	124.254	133.645	164.548	211.638	265.073	299.043	11,3	12,8	41,3
2	Parma	189.768	195.499	193.782	277.350	286.429	269.759	10,2	-5,8	-2,7
3	Napoli	93.113	69.751	135.849	185.546	165.682	166.232	6,3	0,3	-10,4
4	Treviso	87.571	106.773	75.488	223.489	178.242	164.431	6,2	-7,7	-26,4
5	Cuneo	352.688	348.967	234.592	263.004	177.744	156.996	5,9	-11,7	-40,3
6	Verona	52.919	55.698	92.929	107.103	110.518	116.883	4,4	5,8	9,1
7	Chieti	86.931	86.667	100.287	114.271	104.098	114.181	4,3	9,7	-0,1
8	Bolzano	48.647	57.480	79.377	92.856	100.240	109.588	4,1	9,3	18,0
9	Avellino	21.192	28.387	41.527	71.495	78.017	95.694	3,6	22,7	33,8
10	Brescia	52.981	64.685	84.780	95.167	84.898	81.008	3,1	-4,6	-14,9
	Italia	1.855.383	1.966.604	2.204.203	2.743.963	2.569.258	2.646.213	100,0	3,0	-3,6
4	Treviso	87.571	106.773	75.488	223.489	178.242	164.431	47,2	-7,7	-26,4
6	Verona	52.919	55.698	92.929	107.103	110.518	116.883	33,6	5,8	9,1
21	Vicenza	22.017	21.039	26.359	30.036	28.301	29.476	8,5	4,2	-1,9
31	Venezia	3.307	4.234	7.238	12.693	14.653	17.457	5,0	19,1	37,5
32	Padova	10.615	13.403	10.609	11.621	11.559	15.124	4,3	30,8	30,1
69	Belluno	180	1.213	1.123	2.516	2.252	2.615	0,8	16,2	4,0
75	Rovigo	848	913	2.227	1.757	944	2.152	0,6	128,0	22,5
	Veneto	177.456	203.273	215.972	389.214	346.469	348.139	100,0	0,5	-10,6

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

4.4. La filiera zootecnica

La filiera zootecnica è assai eterogenea al suo interno: si passa infatti dall'allevamento di bovini da carne all'avicoltura e alla produzione di uova. Sono quindi presenti mercati assai diversi al suo interno, con trend molto disomogenei tra loro.

Soffermandosi sui dati nazionali, è interessante notare come nel corso del 2009 la produzione di carne bovina abbia fatto registrare un lieve aumento del 3,4%: il dato è significativo perché mette in luce come i consumi di carne non siano scesi, nonostante la situazione economica.

Un'altra importante filiera è quella avicola che nel 2009 ha fatto registrare un aumento della produzione italiana di oltre due punti percentuali, crescita che segue un biennio 2007-2008 di forte espansione per il settore.

A livello provinciale non sono disponibili molte informazioni per quanto riguarda questo settore: particolarmente rilevanti sono quelle relative alla consistenza dei capi presenti negli allevamenti.

Questa statistica mostra come dal 2005 al 2010 siano decisamente cresciuti i suini allevati (+20%), passando infatti da 122 mila capi a 166 mila. Questo considerevole incremento può essere imparte spiegato dall'accREDITamento di diversi allevamenti locali nelle filiere dei prosciutti Dop nazionali.

Sempre dalla consistenza sui capi di bestiame si può notare come sia cresciuto anche il numero di caprini allevati in provincia: guardando una serie dati più lunga di quanto pubblicato in Tabella, si scopre che i caprini erano circa 780 nel 2002, per diventare ora 3.028. Analoga dinamica si evidenzia per i bufalini, che nello stesso periodo passano da 1.000 a 1.500 capi.

In calo risultano invece gli ovini: che dopo aver raggiunto un culmine di consistenza nel 2008 (quasi 11 mila capi), ora si attestano a 8.300 capi.

Sembra aver trovato un certo equilibrio la consistenza di bovini: dal 2008 al 2010 viaggiano attorno ai 152-155 mila capi; nel triennio precedente si contavano mediamente 10 mila capi in più.

Tab. 9. Consistenza degli allevamenti in provincia di Treviso. Serie 2005-2010.

<i>Tipologia bestiame</i>	<i>01-dic-05</i>	<i>01-dic-06</i>	<i>01-dic-07</i>	<i>01-dic-08</i>	<i>01-dic-09</i>	<i>01-dic-10</i>	<i>Var. % 2010/09</i>	<i>Var. % 2010/08</i>	<i>Var. % 2010/05</i>
Bovini (escluse vacche da latte)	167.405	167.653	163.695	152.948	155.753	155.348	-0,3	1,5	-7,2
Bufalini	1.376	1.359	1.389	1.407	1.237	1.499	21,2	7,4	8,9
Struzzi	210	195	80	55	50	10	-80,0	-90,0	-95,2
Ovini	9.103	7.934	9.345	10.989	9.411	8.331	-11,5	-28,2	-8,5
Caprini	2.215	1.438	2.017	2.275	2.551	3.028	18,7	29,5	36,7
Equini	3.550	3.924	5.295	5.407	6.301	6.689	6,2	20,3	88,4
Suini	122.360	154.319	134.293	132.214	166.596	165.518	-0,6	20,0	35,3

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Cciaa Treviso.

È questo peraltro il segmento zootecnico più rilevante per il territorio trevigiano. Grazie all'anagrafe bovina è possibile vedere come gli allevamenti di bovini siano concentrati prevalentemente nelle aree castellana e trevigiana; anche se gli allevamenti presenti nel castellano hanno dimensioni decisamente maggiori, come si può dedurre dal fatto che oltre il 50% dei bovini allevati nella Marca si trova in quest'area.

Per quanto riguarda la provenienza dei capi allevati nella Marca è interessante notare come i vitelloni siano principalmente di origine polacca, che come è noto è una razza che garantisce un'elevata qualità nelle carni.

Segnale che gli allevatori trevigiani cercano in primis di entrare nelle filiere di qualità da sempre a più alto valore aggiunto; cosa non sempre facile visto anche il momento di

crisi economica; infatti tra il 2008 e il 2009 è scesa l'incidenza del bestiame di origine polacca dal 41% al 35%.

Rimanendo sempre nei vitelloni si può invece notare come sia cresciuta la presenza di capi di origine francese che passano da un'incidenza del 30% al 33% ultimo dato disponibile. Come è noto la carne francese è quella che normalmente viene destinata alla grande distribuzione, quindi meno pregiata.

4.5. La filiera lattiero-casearia

Il settore lattiero caseario sta attraversando un momento tra i più critici: in particolare l'anno 2009 è stato un anno decisamente negativo, con le quotazioni della materia prima e dei derivati del latte scesi ai minimi storici. Fortunatamente dalla fine del 2009 si è registrato un lieve recupero dei prezzi, anche se le quotazioni del latte negli ultimi 10 anni non hanno fatto registrare considerevoli incrementi.

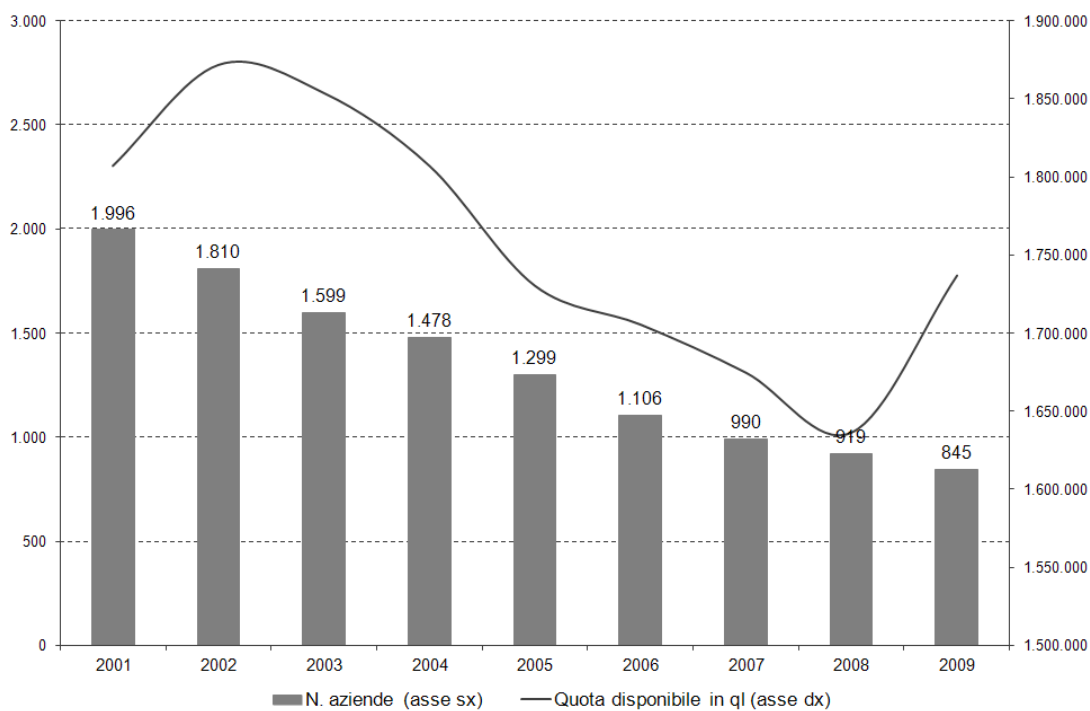
La quotazione dei prezzi del latte è però solo uno dei tanti problemi che il settore sta vivendo da diverso tempo, dai vincoli derivanti dal regime europeo delle quote latte, alla concorrenza straniera nell'approvvigionamento del latte.

Per questo l'evoluzione di questo settore è da diversi anni negativa: in particolare a livello provinciale si è dimezzato il numero delle imprese, passando – secondo l'Aprlav – da 1.996 dell'annata 2001/2002 a sole 845 dell'annata 2009/2010. La riduzione è avvenuta in modo meno che proporzionale sulla quantità di latte prodotta perché le cancellazioni hanno riguardato principalmente le imprese di piccole dimensioni.

La contrazione sembra aver colpito soprattutto il settore zootecnico. Come si vede dal Grafico 2 la consistenza dei bovini da latte si è pressoché dimezzata tra il 2000 e il 2007: da quattro anni a questa parte il numero di capi pare aver raggiunto una soglia di equilibrio.

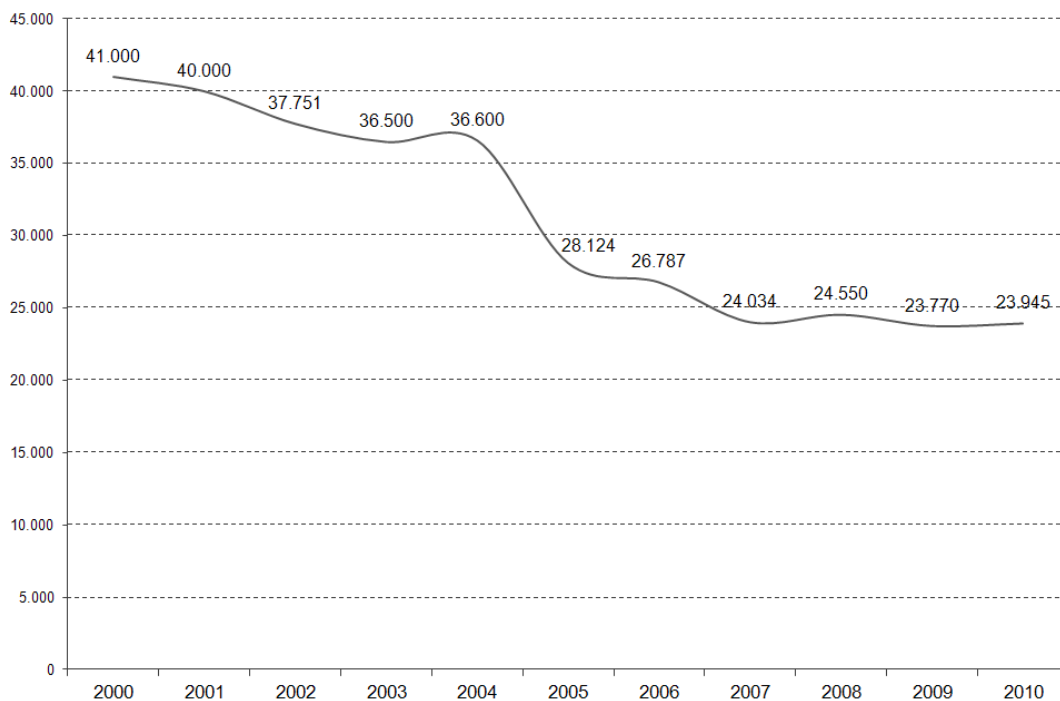
Come si può vedere dalla Tabella 10, il processo di contrazione del numero imprese ha riguardato l'intero territorio regionale, che tra il 2006 e il 2009 perde quasi mille unità produttive.

Graf. 1. Numero imprese del settore lattiero caseario e quote latte in provincia di Treviso. Anni 2001-2009.



Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Aprolav.

Graf. 2. Consistenza capi allevati (vacche da latte) in provincia di Treviso. 1 dicembre 2000-1 dicembre 2009.



Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Cciaa Treviso.

Tab. 10. Numero imprese del settore lattiero caseario e quote latte loro disponibili per tipologia di vendita e territori. Anni 2006 e 2009.

Territori	Consegnato				Vendita diretta				Totale			
	N. Aziende	Incidenza sul tot. regionale	Quota disponibile (ql)	Incidenza sul tot. regionale	N. Aziende	Incidenza sul tot. regionale	Quota disponibile (ql)	Incidenza sul tot. regionale	N. Aziende	Incidenza sul tot. regionale	Quota disponibile (ql)	Incidenza sul tot. regionale
<i>2009</i>												
Belluno	317	7,5	511.694	4,4	86	48,0	20.343	27,6	403	9,1	532.037	4,6
Treviso	822	19,4	1.725.595	14,9	23	12,8	11.282	15,3	845	19,1	1.736.877	14,9
Venezia	163	3,8	586.178	5,1	4	2,2	2.140	2,9	167	3,8	588.318	5,0
Padova	684	16,1	2.242.998	19,3	15	8,4	8.217	11,1	699	15,8	2.251.215	19,3
Vicenza	1.348	31,8	3.398.399	29,3	29	16,2	24.259	32,9	1.377	31,2	3.422.658	29,3
Rovigo	53	1,3	238.757	2,1	2	1,1	589	0,8	55	1,2	239.346	2,1
Verona	850	20,1	2.893.001	24,9	20	11,2	6.928	9,4	870	19,7	2.899.929	24,8
Veneto	4.237	100	11.596.622	100	179	100	73.758	100	4.416	100	11.670.380	100,0
<i>2006</i>												
Belluno	371	7,2	495.165	4,6	106	59,2	19.810	30,8	477	8,9	514.975	4,8
Treviso	1.086	21,0	1.694.899	15,7	20	11,2	10.491	16,3	1.106	20,7	1.705.390	15,7
Venezia	230	4,4	651.632	6,0	2	1,1	126	0,2	232	4,3	651.757	6,0
Padova	852	16,5	1.997.288	18,5	8	4,5	4.150	6,5	860	16,1	2.001.438	18,5
Vicenza	1.594	30,8	3.068.070	28,5	31	17,3	25.214	39,2	1.625	30,4	3.093.284	28,5
Rovigo	66	1,3	217.794	2,0	1	0,6	469	0,7	67	1,3	218.262	2,0
Verona	975	18,8	2.651.629	24,6	11	6,1	4.009	6,2	986	18,4	2.655.638	24,5
Veneto	5.174	100,0	10.776.475	100,0	179	100	64.269	100	5.353	100	10.840.744	100,0
<i>Var. % anno 2009 su 2006</i>												
Belluno	-14,6		3,3		-18,9		2,7		-15,5		3,3	-
Treviso	-24,3		1,8		15,0		7,5		-23,6		1,8	-
Venezia	-29,1		-10,0		100,0		1.598,4		-28,0		-9,7	-
Padova	-19,7		12,3		87,5		98,0		-18,7		12,5	-
Vicenza	-15,4		10,8		-6,5		-3,8		-15,3		10,6	-
Rovigo	-19,7		9,6		100,0		25,6		-17,9		9,7	-
Verona	-12,8		9,1		81,8		72,8		-11,8		9,2	-
Veneto	-18,1		7,6		0,0		14,8		-17,5		7,7	-

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Aprodav.

Per quanto riguarda la destinazione del latte (Tabella 11), vengono resi noti solamente i dati a livello regionale, comunque interessanti. Da questi dati emerge come solo il 14,7% della produzione veneta di latte viene utilizzata ad uso alimentare fresco, mentre il rimanente viene destinato ad altre tipologie di latte alimentare e trasformato in formaggi. In particolare nel Veneto predomina la trasformazione in formaggi (i due terzi di quello raccolto), con una netta prevalenza della destinazione a produzioni Dop.

A livello regionale si contano 7 formaggi a denominazione di origine protetta, rispettivamente (Tabella 12): Asiago, Casatella Trevigiana, Grana Padano, Montasio, Monte Veronese, Provolone Valpadana e Taleggio.

Le produzioni di formaggi a Dop e Igp sta assumendo un'importanza crescente non solo a livello regionale ma anche nella provincia di Treviso: infatti tra il 2006 e il 2009 sono cresciuti in termini di consistenza sia le aziende produttrici di formaggi (+27), ma soprattutto gli allevamenti +104 unità.

Si conclude l'analisi della filiera lattiero casearia con le dinamiche dei flussi export relativi alla provincia di Treviso (Tabella 13). Le esportazioni del settore sono state pari a quasi 22 milioni di euro, dato che colloca Treviso al 24° posto tra le province italiane e terza in Veneto, di molto però distanziata da Verona e Vicenza per volumi di scambio.

Dopo la contrazione iniziata nel 2008, a fine 2010 le vendite all'estero recuperano un +5,2% sul 2008 e un +15,9% sul 2009. La progressione di Verona, anche nel triennio di crisi, non ha tuttavia confronti.

Tab. 11. Ripartizione delle produzioni casearie in Veneto: principali destinazioni del latte prodotto. Anno 2009.

<i>Prodotto</i>	<i>Latte Utilizzato (ql)</i>	<i>Formaggio prodotto</i>	<i>Incidenza % sul totale latte prodotto</i>
Monte veronese	61.148	552.123	0,5
Provolone	291.500	2.870.000	2,5
Asiago d'allevato	313.952	2.784.500	2,7
Asiago pressato	1.631.997	18.278.700	14,1
Montasio	220.677	2.370.600	1,9
Grana padano	4.091.331	27.590.932	35,4
Casatella trevigiana	65.634	984.510	0,6
Piave	250.863	2.107.248	2,2
Latte alimentare	1.696.500	-	14,7
Latte destinato alla trasf. in formaggi non Dop yogurt ecc.	2.938.366	-	25,4

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Aprolav.

Tab. 12. Operatori in complesso del settore formaggi Dop per territori. Anni 2006, 2009.

Territori	2006			2009			Var. assolute 2006-2009		
	Aziende prod.	Allevamenti	Imprese di trasformazione	Aziende prod.	Allevamenti	Imprese di trasformazione	Aziende prod.	Allevamenti	Imprese di trasformazione
Belluno	235	235	2	223	223	2	-12	-12	0
Padova	590	601	0	509	737	10	-81	136	0
Rovigo	33	33	1	19	19	1	-14	-14	0
Treviso	578	581	26	605	685	30	27	104	4
Venezia	98	101	4	104	108	3	6	7	-1
Verona	904	915	30	724	871	21	-180	-44	-9
Vicenza	1.919	1.962	66	1.508	2.131	52	-411	169	-14
Veneto	4.357	4.428	139	3.685	4.774	107	-672	346	-32
Italia	20.952	21.296	2.023	32.749	36.250	1.695	11.797	14.954	-328

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Aprolav.

Tab. 13. Esportazioni di prodotti dell'industria lattiero-casearia. Graduatoria delle prime 10 province italiane per valori al 2010. Confronto con anni precedenti, valori in migliaia di euro.

Rank	Province	2001	2007	2008	2009	2010	Incidenza sul totale nazionale anno 2010	Var. % 10/09	Var. % 10/08
1	Reggio Emilia	99.214	187.415	190.599	187.696	198.728	9,3	5,9	4,3
2	Pavia	175.224	117.695	143.120	138.920	160.712	7,5	15,7	12,3
3	Parma	42.468	103.719	84.153	98.809	139.138	6,5	40,8	65,3
4	Mantova	132.762	128.950	125.326	105.354	130.089	6,1	23,5	3,8
5	Brescia	113.021	105.455	105.022	110.637	117.998	5,5	6,7	12,4
6	Verona	21.430	66.639	71.373	80.855	108.766	5,1	34,5	52,4
7	Bergamo	106.082	118.393	115.826	92.492	101.957	4,7	10,2	-12,0
8	Napoli	149.007	93.394	89.064	96.699	97.800	4,6	1,1	9,8
9	Bolzano	43.512	36.720	30.311	31.074	96.906	4,5	211,9	219,7
10	Cremona	151.511	74.198	66.167	64.550	87.262	4,1	35,2	31,9
24	Treviso	15.550	23.239	20.900	18.970	21.977	1,0	15,9	5,2
	Italia	1.226.714	1.767.863	1.798.484	1.771.825	2.148.124	100,0	21,2	19,4
6	Verona	21.430	66.639	71.373	80.855	108.766	5,1	34,5	52,4
14	Vicenza	27.038	50.295	50.946	51.640	64.501	3,1	24,9	26,6
24	Treviso	15.550	23.239	20.900	18.970	21.977	1,0	15,9	5,2
34	Venezia	973	8.785	6.361	6.234	8.762	0,4	40,6	37,7
50	Padova	432	1.087	1.185	878	1.736	0,8	97,7	46,5
55	Rovigo	263	1.007	1.791	1.414	1.321	0,6	-6,6	-26,3
71	Belluno	397	233	224	201	425	0,2	111,2	89,5
	Veneto	66.084	151.285	152.781	160.191	207.488	100,0	29,5	35,8

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

4.6. La filiera ortofrutticola

Tra le coltivazioni caratterizzanti la filiera il ruolo principale spetta al radicchio: infatti più del 60% dei terreni coltivati è dedicato a questo ortaggio. Nella Marca vengono coltivate ben 3 varietà diverse di radicchio Igp: il radicchio rosso trevigiano tardivo, il radicchio rosso trevigiano precoce e il radicchio rosso variegato castellano.

Tra le altre coltivazioni di ortaggi della marca si segnala anche l'asparago, che rappresenta il 13% delle coltivazioni ortive provinciali.

Anche per l'asparago le coltivazioni provinciali sono legate a prodotti Igp: ovvero l'asparago bianco di Cimadolmo e l'asparago bianco di Badoere (Tabella 16 e 17).

La presenza di ben 5 ortaggi a identificazione geografica protetta fa capire come le coltivazioni ortive della provincia siano ad alto valore aggiunto.

Si può inoltre osservare come le aziende agricole trevigiane riconosciute come produttrici di ortaggi a denominazione controllata siano ben 228, più che raddoppiate rispetto al 2006, quando erano 114. Il dato di Treviso è il più elevato tra le altre province venete è rappresenta quasi il 40% delle aziende produttrici venete.

Per quanto riguarda le coltivazioni a frutta queste sono ancor meno presenti nel territorio provinciale, rappresentano infatti il 3,7% dei terreni coltivati nella regione. Si può inoltre osservare, sempre a livello provinciale, una contrazione delle superfici dedicate a frutteti pari al 10% circa: si è infatti passati da 900 ettari a 809. La coltivazione più presente nella Marca è sicuramente il kiwi che rappresenta più del 45% delle piantagioni.

Tab. 14. Superficie coltivata in ettari delle principali tipologie di ortaggi coltivati in serra a Treviso, confronto con le altre province venete e Italia. Anno 2009.

Territori	Cetrioli da mensa		Lattuga		Peperone		Pomodori in serra		Zucchine in serra	
	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto
Belluno	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Padova	6	3,1	77	12,3	30	16,0	52	8,0	14	5,6
Rovigo	9	4,2	28	4,5	4	2,1	26	4,0	4	1,6
Treviso	24	11,6	30	4,9	12	6,3	21	3,3	10	4,0
Venezia	110	54,2	350	56,1	72	38,0	180	27,8	52	20,5
Verona	54	26,4	131	21,0	70	37,0	355	54,9	167	65,4
Vicenza	1	0,5	8	1,3	1	0,6	13	1,9	8	2,9
Veneto	203	100,0	624	100,0	189	100,0	647	100,0	255	100,0
Italia	549	-	3.880	-	1.537	-	7.543	-	2.815	-

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 15. Produzione raccolta in quintali delle principali tipologie di ortaggi coltivati in serra a Treviso, confronto con le altre province venete e Italia. Anno 2009.

Territori	Cetrioli da mensa		Lattuga		Peperone		Pomodori in serra		Zucchine in serra	
	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto
Belluno	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Padova	5.421	3,3	22.261	13,0	11.737	13,0	45.326	9,5	5.723	5,7
Rovigo	6.545	4,0	8.960	5,2	1.880	2,1	19.500	4,1	1.337	1,3
Treviso	18.692	11,5	5.109	3,0	5.228	5,8	18.009	3,8	8.000	8,0
Venezia	87.840	54,1	94.500	55,0	36.000	39,9	136.800	28,6	30.276	30,3
Verona	42.800	26,3	39.300	22,9	35.000	38,8	248.500	52,0	49.950	50,1
Vicenza	1.199	0,7	1.600	0,9	452	0,5	10.056	2,1	4.500	4,5
Veneto	162.497	100,0	171.730	100,0	90.297	100,0	478.191	100,0	99.786	100,0
Italia	391.228	-	1.263.923	-	1.034.105	-	3.835.776	-	1.865.735	-

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 16. Superficie coltivata in ettari delle principali coltivazioni orticole in piena aria a Treviso, confronto con le altre province venete e Italia. Anno 2009.

Territori	Asparago		Cavoli		Cavolo cappuccio		Radicchio o cicoria		Zucchini	
	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto
Belluno	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	0,0	0	0,0
Padova	442	30,3	335	23,8	167	25,4	2.310	27,7	337	27,9
Rovigo	88	6,0	300	21,3	160	24,4	1.090	13,1	195	16,1
Treviso	221	15,1	82	5,8	72	11,0	1.031	12,4	101	8,4
Venezia	186	12,7	60	4,3	30	4,6	1.624	19,5	189	15,6
Verona	262	17,9	590	41,9	220	33,5	1.568	18,8	178	14,7
Vicenza	262	17,9	42	3,0	8	1,2	700	8,4	208	17,2
Veneto	1.461	100,0	1.409	100,0	657	100,0	8.325	100,0	1.208	100,0
Italia	5.152	-	17.375	-	4.061	-	15.420	-	13.671	-

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 17. Produzione raccolta in quintali delle principali coltivazioni orticole in piena aria a Treviso, confronto con le altre province venete e Italia. Anno 2009.

Territori	Asparago		Cavoli		Cavolo cappuccio		Radicchio o cicoria		Zucchini	
	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto
Belluno	0	0,0	0	0,0	0	0,0	60	0,0	0	0,0
Padova	27.561	31,7	102.048	22,6	48.597	22,1	318.307	29,8	95.604	28,6
Rovigo	4.212	4,8	111.270	24,6	63.520	28,9	169.050	15,8	54.765	16,4
Treviso	13.454	15,5	22.830	5,0	19.960	9,1	72.974	6,8	24.727	7,4
Venezia	10.884	12,5	16.910	3,7	8.700	4,0	220.940	20,7	49.980	15,0
Verona	17.699	20,4	188.000	41,5	77.000	35,0	204.520	19,1	40.050	12,0
Vicenza	13.100	15,1	11.440	2,5	2.240	1,0	83.200	7,8	69.160	20,7
Veneto	86.910	100,0	452.498	100,0	220.017	100,0	1.069.051	100,0	334.286	100,0
Italia	336.639	-	3.380.868	-	945.031	-	2.480.532	-	3.229.176	-

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 18. Superficie coltivata in ettari delle principali coltivazioni legnose presenti a Treviso, confronto con le altre province venete e Italia. Anno 2009.

Territorio	Actinidia o kiwi		Melo		Pero		Ciliegio	
	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto
Belluno	-	0,0	50	0,8	5	0,1	-	0,0
Padova	151	5,1	364	5,8	436	10,8	64	2,4
Rovigo	234	7,9	900	14,3	1.520	37,8	1	0,0
Treviso	381	12,8	164	2,6	54	1,3	132	4,9
Venezia	10	0,3	129	2,1	638	15,9	-	0,0
Verona	2.125	71,4	4.531	72,0	1.315	32,7	1.766	66,1
Vicenza	76	2,6	154	2,4	53	1,3	709	26,5
Veneto	2.977	100,0	6.292	100,0	4.021	100,0	2.672	100,0
Italia	21.540	-	54.456	-	36.925	-	28.794	-

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

Tab. 19. Produzione raccolta in quintali delle principali coltivazioni legnose presenti a Treviso, confronto con le altre province venete e Italia. Anno 2009.

Territorio	Actinidia o kiwi		Melo		Pero		Ciliegio	
	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto	2009	Incidenza % su Veneto
Belluno	-	0,0	11.300	0,5	800	0,1	-	0,0
Padova	29.294	4,2	127.109	5,5	97.272	9,4	2.374	1,8
Rovigo	51.480	7,3	306.000	13,3	364.800	35,2	35	0,0
Treviso	95.663	13,6	48.708	2,1	11.762	1,1	8.149	6,0
Venezia	1.900	0,3	28.200	1,2	196.000	18,9	-	0,0
Verona	510.000	72,3	1.721.000	74,9	355.000	34,2	104.820	77,6
Vicenza	17.480	2,5	53.900	2,3	11.660	1,1	19.630	14,5
Veneto	705.817	100,0	2.296.217	100,0	1.037.294	100,0	135.008	100,0
Italia	4.367.288	-	23.135.908	-	8.474.799	-	1.162.017	-

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Istat.

È inoltre possibile dare conto delle coltivazioni presenti nel mercato ortofrutticolo provinciale (Opo). I dati (Tabella 20) mostrano come negli ultimi anni le quantità vendute si siano considerevolmente ridotte per tutte le coltivazioni, nonostante siano cresciuti negli ultimi anni il numero dei soci conferenti. È probabile che dietro questo fenomeno non ci sia tanto una difficoltà del settore, quanto piuttosto la ricerca, da parte delle aziende agricole ortofrutticole, di nuove forme distributive, alternative ai mercati ortofrutticoli, come ad esempio i “farm market”, il mercato a “Km 0”.

Tab. 20. Mercato ortivo provinciale Opo dati relativi alle vendite e ai soci. Anni 2006-2009.

	2006	2007	2008	2009
Numero soci e/o conferitori	279	320	336	354
<i>Ortaggi venduti (in quintali)</i>				
Pomodoro	10.551	9.642	8.960	8.756
Zucchino	11.603	8.550	6.210	7.024
Peperone	3.860	3.040	2.560	2.076
Radicchio precoce	4.570	4.880	3.030	3.201
Radicchio tardivo	4.020	5.590	5.070	4.323
Radicchio variegato	5.450	5.240	4.410	3.097
Asparago verde	325	304	269	190
Asparago bianco	538	800	995	830
<i>Percentuale ortaggi venduti con il marchio Igp</i>				
Radicchio precoce	0,0	0,0	0,0	0,0
Radicchio tardivo	23,2	26,6	32,5	29,3
Radicchio variegato	16,5	23,0	15,5	15,9
<i>Quantità di frutta venduta (in quintali)</i>				
Mele	2.277	2.002	2.134	2.607
Pesche	1.741	1.275	1.403	1.386
Kiwi	1.468	806	769	552
Ciliegie	909	1.576	677	1.271

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Cciaa di Treviso su dati Coldiretti.

5. Piccole imprese agricole che cercano di crescere: i vissuti in diretta

Questo capitolo racconta storie di piccole imprese agricole che cercano di crescere. È frutto di interviste in profondità ad una trentina di aziende operanti in provincia, selezionate per significatività della loro storia. Per comodità di esposizione, e in coerenza con l'impostazione del capitolo precedente, i vari casi sono stati accorpati per filiere. Sono resi anonimi, come prassi: non per questo restano anonimi – almeno così si crede – i “vissuti” che stanno dietro, le diverse traiettorie di crescita, perseguite con successo e con fatica al tempo stesso, dopo decenni di storia piatta, soprattutto laddove l'attuale azienda è germinata da realtà familiari preesistenti.

Sono vissuti raccontati in presa diretta, come si dichiara nel titolo, non ricondotti ad alcuna modellizzazione, se non una semplice struttura narrativa. In questa forma si ritiene utile consegnarli alla discussione allargata: sia affinché possano offrire spunti ad altri operatori del settore, sia affinché possano attivare riflessioni fra associazioni e attori istituzionale in tema di politiche di sviluppo per l'agricoltura. Nel capitolo successivo, dopo l'immersione nella realtà, si proporrà un indice più sistematico dei vari “problemi aperti”, emersi nel corso delle interviste.

5.1. La filiera zootecnica

È la filiera, come si diceva nei capitoli iniziali, che maggiormente soffre del fattore prezzo, sia per il calo delle quotazioni del latte, sia per la concorrenza delle carni importate, prodotte con minori costi e minori controlli. La strada, per le aziende agricole, diventa quasi obbligatoria: costruire buoni rapporti con l'industria di trasformazione, e puntare sui volumi, per avere adeguati rendimenti marginali dei fattori impiegati. I casi di maggiore successo stanno dentro questo mix di opzioni. Sembrano soffrire di più le aziende piccole. Esistono meritevoli tentativi di diversificazione e/o di ampliamento dell'attività: alcuni però resi difficoltosi dalle normative, altri perseguiti perché indotti dai contributi pubblici, anziché da una chiara visione strategica. Dove si punta alla qualità di nicchia, permane il problema di “far conoscere” la qualità; di generare una qualità troppo “a monte” della filiera, impossibile da valorizzare economicamente – allo stato attuale – presso il trasformatore industriale, e difficile da far apprezzare al consumatore finale.

5.1.1. Trasformare l'attività agricola in una fase della filiera di trasformazione: l'allevamento in soccida

L'azienda 13, specializzata nell'allevamento a terra di polli e maiali da carne, non ha esitato a posizionare in modo stabile la propria attività all'interno della catena del valore di un importante Gruppo industriale italiano, fra i top player mondiali per alimenti zootecnici e per la produzione di avicoli e salumi da banco, con vari marchi.

Fu proprio la dimensione aziendale, peraltro, a suscitare interesse del Gruppo, già agli inizi degli anni settanta: cui si aggiunsero altri fattori, quali la lontananza dai centri abitati, la competenza zootecnica della famiglia, e anche un certo interesse per le tecnologie a supporto. Il Gruppo propose così di operare in soccida, contratto agricolo in base al quale il soccidante (il Gruppo stesso) fornisce il bestiame, che resta di sua proprietà, e il soccidario (l'azienda agricola) provvede al suo allevamento. Quasi un'attività "di servizio" per l'industria.

L'azienda è strutturata in un allevamento di polli da carne con una presenza media, in stalla, di 45 mila capi per ciclo produttivo (dal pulcino all'età da macellazione). Ogni anno sono effettuati dai 4 ai 5 cicli produttivi, con un passaggio complessivo che oscilla tra i 180 mila e i 220 mila capi. Inoltre viene gestito un secondo allevamento di suini lattonzoli da svezzamento (accasati a 6/7 kg e portati a 35 kg) con una presenza media in stalla di 2.400 animali per ciclo produttivo (anche in questo caso per 4/5 cicli produttivi all'anno). Completa il quadro una piccola stalla di bovine da latte con 10 animali in lattazione.

Gli allevamenti sono fortemente automatizzati in tutte le fasi operative: distribuzione della razione alimentare, igienizzazione e smaltimento reflui, climatizzazione. Le tecnologie di automazione sono concordate con il soccidante, ma sistemi e impianti sono acquistati, adattati e mantenuti direttamente dall'azienda trevigiana, con personalizzazioni importanti che hanno riguardato, per esempio, la disposizione dei ventilatori in stalla e l'adozione della tecnologia "vacuum system" per lo scarico delle deiezioni²³. Nel 2010 l'azienda ha inoltre deciso di avvalersi delle agevolazioni regionali per dotarsi di un impianto fotovoltaico.

È peraltro da sottolineare che i titolari sono interessati ad ampliare ulteriormente l'attività zootecnica in soccida: la domanda, da parte dei gruppi soccidanti non manca. Il vero vincolo all'espansione è la manodopera. Qualsiasi progetto di espansione, pur supportato dall'automazione, si deve porre come vincolo l'impossibilità di disporre di forza lavoro al di là del contributo dei coadiuvanti familiari.

Quasi un'occasione mancata, se si pensa che questa configurazione dei rapporti tra aziende agricole e aziende industriali costituisce la premessa per lo sviluppo di filiere agroindustriali tutte italiane, anche con riferimento ad un prodotto di largo consumo.

23. Trattasi di un sistema di fognature interno alle vasche di stoccaggio liquami, controllato da valvole di apertura/chiusura, che evita il movimento in superficie dei reflui, fonte primaria delle emissioni di ammoniaca in atmosfera. L'abbattimento di emissioni oscilla tra il 25% e il 50% a seconda degli impianti.

5.1.2. Ulteriori fattori differenzianti e di tutela, quando si è più esposti alla concorrenza: allevamento suini a ciclo chiuso e difesa (effettiva?) tramite il marchio Dop

Posizionamento analogo, pur con dimensioni più piccole, ha l'azienda 28: che alleva 1.700 suini all'anno, venduti a grossisti mantovani e cremonesi quando raggiungono l'età di 10-12 mesi.

Il canale di vendita è ritenuto affidabile e stabile nel tempo: tuttavia, il fatto di essere "intermediati" nella filiera espone maggiormente ad un rischio sostituzione, stante l'aggressiva concorrenza della carne proveniente dall'estero. Da qui, una continua attenzione, da parte dell'azienda, sui fattori differenzianti e di tutela.

Viene adottato un ciclo di allevamento-mangime tutto chiuso: i suini nascono da 80-100 scrofe presenti in azienda, e sono alimentati esclusivamente da foraggio proveniente dai 40 ettari di terreno di proprietà.

Inoltre, l'azienda ha aderito al disciplinare per fregiarsi del marchio Dop. Ma non sono ben chiari, a detta del titolare, i benefici economici di questo accreditamento. Mentre – ci dice – si dovrebbe fare molto di più per far conoscere le differenze qualitative tra la carne "nostrana" e la carne importata: il prodotto importato ha meno grassi (cosa che non è affatto un pregio, da un punto di vista organolettico) e tempi di produzione più veloci. Pochi sanno che per produrre un maiale più grasso ci vuole il quadruplo del tempo rispetto ad uno magro.

Un'ulteriore valorizzazione dei suini all'ingrasso – suggerisce il titolare – potrebbe derivare dalla vendita a peso morto, rispetto al sistema attuale che prevede invece la vendita a peso vivo; a peso morto si valorizzano maggiormente tutti i tagli della carne.

Interessante la storia del titolare, che non prende in consegna la fattoria di famiglia come nella maggior parte dei casi qui raccontati: il fondatore, inizialmente, lavorava in fonderia come operaio e poteva contare su soli due ettari di coltivazioni con i quali iniziò ad allevare una decina di suini. Decise di fare l'imprenditore agricolo a tempo pieno a quarantacinque anni, vedendo come aumentavano i rendimenti in proporzione all'aumento della superficie e del numero dei capi. Non ha mai ricevuto contributi né prestiti per l'allevamento: tutto quello che oggi è di proprietà dell'azienda è frutto di risparmio e di un continuo reinvestire.

5.1.3. Ancora polli per la trasformazione, con qualche vincolo normativo di troppo: e la voglia di costruire una filiera corta per la vendita diretta e la ristorazione locale

L'allevamento intensivo di polli (50 mila capi l'anno suddivisi in tre cicli, e su tre capannoni indipendenti) resta l'attività principale dell'azienda 10: ma di recente, consapevoli di avere un prodotto di qualità, si è cercato di aprire alla vendita diretta e alla ristorazione locale.

L'allevamento intensivo, ma con pulcini e mangime acquistato da fornitori locali, parte nel 1986, dopo 14 anni di attività meramente "famigliare", di sussistenza. La produzione viene quasi interamente venduta ad un trasformatore industriale, con il quale l'azienda collabora dal 2001. C'era nel passato anche un secondo cliente, un macello specializzato in prodotti biologici, costretto tuttavia a chiudere a causa delle difficoltà che il settore ha incontrato nel periodo dell'"aviaria".

Da alcuni anni, la restante parte di pollame allevato viene venduto direttamente al consumatore in azienda. La crescita costante di questo canale ha spinto il titolare a frequentare il corso organizzato Dall'Asl per le piccole produzioni locali: tale titolo permette di macellare e commercializzare sino a 1.500 polli all'anno.

Per il futuro, resta confermata questa scelta di lavorare sia per la filiera industriale che per la vendita diretta: ma su questo secondo fronte, viste le richieste che riceve dai clienti e dalla ristorazione locale (che gradisce prodotti "a filiera corta"), il titolare si sta attivando per realizzare un piccolo macello con bollino CE e altri due piccoli capannoni: cosa che gli consentirebbe di vendere ben oltre gli attuali 1.500 polli/anno.

Gli investimenti realizzati, relativi anche al benessere animale, sono stati sostenuti tramite autofinanziamento e credito bancario, non attraverso i fondi del Piano di Sviluppo Rurale.

Anche quest'azienda non manca di sottolineare la difficoltà di far apprezzare pienamente, in termini economici, la qualità del prodotto: ciò a causa della concorrenza sleale e al basso costo dei prodotti importati. E l'assenza di un'etichettatura obbligatoria in tutti i prodotti, per valorizzare il "made in Italy".

5.1.4. Dove la necessità di "fare volumi" si scontra con il sistema normativo: l'allevamento di galline ovaiole

Crescere nei volumi è strada obbligatoria per le aziende dedite alla produzione di uova: ma il sistema normativo, che regola l'attività, non sembra facilitare la cosa.

Questo almeno emerge sentendo la storia dell'azienda 26: dalle origini antiche, visto che nasce addirittura verso la fine dell'Ottocento attraverso il commercio a baratto di prodotti poveri (aghi, filo, asole, bottoni ecc.) con prodotti dell'agricoltura (per lo più uova).

Si opta per l'allevamento in batteria fin dagli anni settanta, per una capacità di 60 mila capi. Ma nel 2000 si realizzano ulteriori investimenti, passando ad impianti disposti su

4 piani, dove ogni gabbia ha dei nastri per la raccolta delle deiezioni degli animali. La capienza si porta così a 100 mila capi.

Altra scelta fondamentale, e coerente: vedere l'azienda ad unico figlio, attraverso lo strumento del "patto di famiglia", in accordo con gli altri fratelli. Ciò evita smembramenti che avrebbero potuto inficiare gli investimenti effettuati.

Attualmente l'azienda alleva mediamente 70 mila galline ovaiole, pari ad una produzione giornaliera di circa 75 mila uova, classificate in 4 categorie: da batteria, da terra, all'aperto, uova biologiche.

Il prodotto è venduto a grossisti e commercianti, non alla grande distribuzione organizzata (Gdo), neanche alle piccole catene locali, causa incompatibilità sui prezzi riconosciuti. C'è più di un motivo per non accettare prezzi al ribasso: sono molti infatti gli investimenti fatti, vuoi per scelta (fotovoltaico, con abbattimento del 50% della bolletta energetica), vuoi soprattutto per imposizione normativa.

Negli ultimi anni, infatti, gli investimenti più consistenti dell'azienda hanno riguardato la gestione della pollina degli animali, vista la normativa nitrati e anche la collocazione geografica dell'azienda, in prossimità di un'area golenale. Nella linea d'impianto è stata introdotta anche una fase di soffiamento per l'essiccazione delle deiezioni, che settimanalmente sono conferite ad un'azienda per lo smaltimento rifiuti.

Nel 2012, inoltre, entrerà in vigore la nuova normativa sul benessere degli animali, riguardante anche il settore avicolo. Ciò imporrà all'azienda di eliminare l'attuale impianto delle gabbie, relativamente recente e ben funzionante.

Poiché, tuttavia, le nuove gabbie richieste sono molto costose, con problemi di omologazione nei paesi, come la Germania, dove la normativa è già entrata in vigore, l'azienda ha scelto di tornare all'allevamento a terra con l'acquisto delle prime voliere.

Questa modifica radicale della tipologia di allevamento avrà un impatto non indifferente: non solo sul piano dei costi, ma anche sul numero dei capi, che scenderà notevolmente. E questo pare l'aspetto più contraddittorio. Queste aziende hanno bisogno di economie di scala, per perseguire una ragionevole redditività, e dunque una sostenibilità futura. Ma una normativa così concepita impone scelte contrarie. L'azienda spera almeno in una sua introduzione graduale. L'allevamento a terra richiederà anche assunzioni.

5.1.5. Bovini da macello: rapporti asimmetrici con il trasformatore industriale, anche se la stalla è di medie dimensioni. Bisognerebbe che le aziende si unissero, ma...

Sta poco sotto la dimensione media l'azienda 1: ha un ciclo annuo di 350 capi in stalla, bovini di razza francese, importati tramite mediatore. È grande, però, il trasformatore industriale, il loro unico cliente, che macella 40 mila capi all'anno, inevitabilmente molto attento all'aspetto economico.

Il dilemma che si pone è sempre lo stesso: il cliente è consolidato, garantisce il posto stalla, ma i prezzi d'acquisto sono bassi, pressoché parificati a quello del bestiame importato, allevato senza tutta l'attenzione a parametri quali il cibo, gli spazi, la tracciabilità.

Per tentare la quadratura del cerchio, fra prezzi, costi e giornate/uomo disponibili in autogestione familiare, sono stati fatti alcuni interventi di automazione che hanno riguardato: un carro miscelatore elettronico per una più efficiente preparazione degli alimenti per il bestiame (per il 60% gli alimenti sono preparati in azienda per assicurare maggiore qualità e sicurezza); un sistema di irrigazione a pioggia, anziché a scorrimento, gestito interamente dall'elettronica, che permette un risparmio di tempo del 90%. Si è inoltre optato per la tracciabilità, con l'etichettatura della carne.

Dal punto di vista del titolare, l'ipotesi di conseguire un maggiore apprezzamento degli allevamenti, convincendo i trasformatori industriali a lanciare prodotti interamente basati sulla filiera italiana, si scontra con l'esiguo peso contrattuale delle aziende come la sua. Che sono la maggioranza. Sarebbe conveniente allearsi. Ma compare subito scetticismo nel nostro interlocutore: «ammesso di superare la storica diffidenza ad unirsi – ci dice – è difficile riuscire a fondere aziende visto che è ormai rarissimo trovare terreni in contiguità, tenendo conto peraltro della medesima destinazione d'uso».

5.1.6. ...Eppure, nel segmento dei vitelloni, qualcuno riesce a crescere per acquisizione, fra crisi di mercato ed opportunità

Qualcuno però riesce a crescere per acquisizioni, magari sfruttando alcune crisi di mercato (e dei concorrenti). L'azienda 15 nasce nel 1980, con 120 vitelloni in stalla. Con la crisi degli anni 90 i capi sono portati a 200. Nel 1998, a seguito di un'ulteriore contrazione del mercato del vitello, si procede all'acquisizione di un'altra azienda agricola in difficoltà, arrivando ad una capacità massima di 900 capi in stalla. Il tutto gestito "soltanto" da due fratelli.

Entrano in gioco i vincoli normativi: tra il 2000 e il 2005 l'azienda ha dovuto adeguarsi alla direttiva nitrati, con la costruzione di nuove vasche per i liquami e l'ampliamento di quelle già esistenti. Nello stesso periodo è stata introdotta anche la direttiva sul benessere animale: ciò ha comportato la riduzione della capacità delle stalle, che passa così da 900 a 700, con un certo impatto sui margini dell'azienda.

Anche per questa azienda il provare a crescere in un territorio “denso” – urbanisticamente parlando – non è cosa facile nel rispetto delle direttive comunitarie: infatti, il collegamento imposto tra allevamento zootecnico e superfici foraggere ha obbligato l'azienda ad acquistare o affittare terreni anche fuori provincia, per un totale di 35 ettari da gestire.

Con l'ausilio dei contributi camerali, è stato fatto anche un investimento nel sistema informativo, per gestire in modo computerizzato l'anagrafe dei capi allevati, come prescrive la legge, in funzione della tracciabilità. Un altro investimento è stato l'acquisto del carro miscelatore, che garantisce un'alimentazione automatizzata controllata e bilanciata del bestiame, come fatto nel caso precedente.

Tra gli investimenti futuri si prevede la sistemazione delle stalle, con il passaggio dal grigliato alla lettiera almeno per una parte dei bovini, garantendo in questo modo una maggiore pulizia agli animali. Entro l'anno l'azienda realizzerà anche un impianto fotovoltaico, grazie al piano Gse, tale impianto sarà realizzato per la produzione di energia elettrica ad uso aziendale

Non è questa, dunque, un'azienda che sta ferma: però, anche in questo caso si sostiene che tutti questi investimenti non riescono ad essere adeguatamente ripagati, stante il crollo dei prezzi dopo il morbo della mucca pazza (soprattutto dopo la crisi del 2000, perché da allora i prezzi non sono più risaliti) e la concorrenza fatta dalle carni d'importazione, provenienti da paesi, come il Sud America, dove non esiste l'obbligo di rispettare le direttive nitrati o quelle sul benessere animale; e dove, in particolare, si utilizzano estrogeni per ingrassare gli animali, molto nocivi per l'uomo.

Tutto questo insieme di difficoltà ha indotto l'azienda a cambiare i propri canali di vendita: inizialmente vendeva i vitelloni ai commercianti della zona, tramite mediatori. La crescente difficoltà di piazzare i capi a prezzi adeguati ha portato l'azienda a rivolgersi alla cooperazione, alla quale vende ora il 100% dei capi allevati.

5.1.7. Per i più piccoli produttori di latte il conferimento alle cooperative è una necessità: rischiosi i tentativi di diversificazione attività, “allettati” dai contributi pubblici ma non supportati da una visione strategica

Quando la dimensione aziendale è piccola il conferimento alle grandi cooperative diventa una necessità. Ma se le condizioni del conferimento iniziano a peggiorare, a causa del crollo del prezzo del latte, e si tenta un percorso di diversificazione, guidato in parte dalla volontà strategica, in parte indotto dal contributo pubblico, le difficoltà diventano notevoli.

È la storia dell'azienda 9: alleva circa settanta vacche, di cui una cinquantina per la produzione di latte, le altre per rimonta interna. Con questo numero di capi è inevitabile optare per il conferimento ad una nota cooperativa del Veneto, di cui l'azienda è socia da molti anni. «Sono stati indubbi i benefici della cooperazione – ammette il titolare – in termini di garanzia della raccolta latte e di un certo guadagno: sebbene negli ultimi tempi il crollo del prezzo del latte abbia considerevolmente assottigliato i margini».

A fronte di questa situazione, l'azienda sente il bisogno di estendere la propria attività, alla trasformazione, allettata anche dai contributi messi a disposizione dal Piano di Sviluppo Rurale del Veneto: decide così, nel 2006, di realizzare un caseificio. Ma sfugge, per ammissione dello stesso titolare, una completa valutazione di tutti gli elementi in gioco. Dentro un quadro normativo, come al solito, assai complicato oltrech  mutevole.

La difficolt  pi  grossa ha riguardato la normativa sulla trattazione degli alimenti (Hccp) e in particolare la procedura per ottenere il bollino Ce. Ad investimenti gi  in fase di ultimazione interviene peraltro un cambio di normativa, che impone ulteriori modifiche agli impianti. A quel punto dei lavori era impossibile intervenire sul progetto iniziale: cos  l'azienda rinuncia ad ottenere il bollino Ce. Il mancato conseguimento impone di trasformare in formaggio solo il proprio latte, senza poterlo acquistare da terzi. A ci  si aggiunge l'obbligo per l'azienda, in quanto socia della cooperativa, di destinare alla trasformazione solo un terzo del latte prodotto, e non oltre. La mancanza dei requisiti sopra citati comporta anche un limite per quanto concerne il mercato di sbocco del formaggio realizzato: infatti la vendita alla ristorazione e ad altri canali   limitata a 50 chilogrammi al mese, al massimo. Il quantitativo eccedente pu  essere venduto solo tramite il negozio adiacente al caseificio.

Gli investimenti fatti per il caseificio rischiano a questo punto di essere sovradimensionati rispetto alla collocazione di mercato: con degli squilibri pure rispetto alla stalla, ancora attrezzata con tecnologie tradizionali. Viene peraltro esclusa una conversione alla mungitura robotizzata, sia per gli alti costi sia per le problematiche che ancora incontrano tali macchinari.

Problematica anche la diversa "visione" imprenditoriale tra padre e figlio: il padre vorrebbe insistere ad ottenere le dovute certificazioni mancanti, per recuperare maggiore libert  d'azione relativamente al caseificio. Mentre per il figlio sembra sufficiente il conferimento del latte alla cooperativa. Forse – si sostiene – questa criticit  generazionale, come anche le difficolt  connesse alla realizzazione tecnica del caseificio, potevano essere aggirate mediante opportuna attivit  di formazione.

Nonostante questi limiti e queste contraddizioni, l'azienda apre alle scuole come fattoria didattica. Tale attivit  si rivela presto importante, perch  permette di far conoscere i propri formaggi e gli altri prodotti caseari realizzati, con buoni riscontri in termini di bambini che ritornano con la famiglia per ulteriori acquisti.

5.1.8. Quando sei produttore di latte "di nicchia" e vorresti "far conoscere" meglio la qualit  del tuo prodotto e del tuo modo di lavorare. L'esperienza dei distributori del latte

Anche per un'azienda di 55 vacche da latte, pi  altrettante da monta – come nel caso dell'azienda 2 – l'alleanza con un trasformatore industriale pu  essere importante: per la crescita (appena compiuta la scelta i quantitativi passano da 3.500 a 7 mila quintali l'anno), come per l'adozione guidata degli standard Hccp. A maggior ragione, se si proviene da un'esperienza sfortunata con una cooperativa che, fallendo, determina la responsabilit  in solido del titolare (e conseguente trasferimento dell'azienda alla moglie per salvare il patrimonio aziendale).

Per un certo periodo il trasformatore industriale paga anche bene il latte; poi subentra una politica più aggressiva sui prezzi («la vecchia gestione era più attenta al rapporto con gli allevatori locali» – dice il titolare): e allora si provano a sperimentare nuove opportunità.

Nasce così l'“avventura” (la chiamano così i titolari) dei distributori del latte, tra luci ed ombre. Inizialmente, la destinazione del 20% del proprio latte su quattro 4 distributori, dislocati nel territorio di prossimità all'azienda, genera ritorni assai più redditizi del conferimento all'industria di trasformazione. Ma tale avventura conosce subito uno “stop” a causa di un fatto di cronaca (una ragazza nel veronese che si è sentita male dopo aver bevuto latte crudo), molto enfatizzato dai media (probabilmente – s'insinua – con l'interesse, sotto sotto, delle multinazionali del latte); ne segue un provvedimento che impone l'obbligo della bollitura anche del latte ai distributori. Questo insieme di circostanze ridimensiona le vendite ai distributori da 400 a 100 litri al giorno.

L'azienda tenta anche di posizionare un distributore in un supermercato, ma ne viene dissuasa dalle politiche del gestore, che gli offriva una collocazione presso le casse (quando è facile immaginare che il consumatore abbia già prelevato il latte in brik dai banchi frigo).

Si apre allora la questione del “farsi conoscere”: del supportare con un po' di “marketing” il valore che sta dietro un prodotto “latte crudo” di qualità.

Ci tengono a raccontare, nel corso dell'intervista, le tante cose che fanno, da loro, la differenza: le loro vacche mangiano solo “no Ogm”. Al fine di renderle più resistenti alle patologie, per via naturale, senza ricorso intensivo ai vaccini, hanno ripescato antichi espedienti di incrocio fra razze, il ripristino della bi-attitudine degli animali (da latte e da carne). Il tutto – sostengono con convinzione – per non trasformare le bestie in macchine da produzione. «Ha poco senso che una vacca sia portata a rendere 60 litri/giorno, perché poi abbia una vita media di 2-3 anni. Qual è il vantaggio economico? La produzione, è vero, scende del 20%, ma ci sono minori spese farmaceutiche, minori fermi produzione per mastiti, minore tempo dedicato ad accudire la bestia ammalata. Una vita media dell'animale che arriva anche a 10 anni».

Ma si rendono conto che sono scelte in controtendenza, difficili da monetizzare (nei confronti dei trasformatori) e da far apprezzare al consumatore finale. È una qualità troppo “a monte” della filiera: e il classico “passaparola” può avere efficacia a livello locale, supportato dalle attività della fattoria didattica, ma non riesce di fatto ad influenzare la cultura del consumatore. Almeno da soli. Forse la soluzione giusta, almeno per la loro dimensione d'azienda, sta nel cercare di instaurare rapporti privilegiati con punti vendita di qualità, e in particolare con caseifici con produzioni locali di qualità.

5.2. La filiera vitivinicola

Fare vino, indubbiamente, premia. Lo dimostra l'aumento della Sau tra il 2000 e il 2010, messo in evidenza dai dati del censimento agricoltura (solo a Verona, non a caso, accade altrettanto). E lo dimostrano le diverse traiettorie di crescita di seguito raccontate. Partono tutte dalla medesima matrice storica: azienda di famiglia, con più attività annesse e sconnesse, e con ad un certo punto, spesso, la cesura del primo passaggio generazione, da cui discende una problematica frammentazione dei terreni.

Ma dagli anni ottanta in poi, in certi casi anche prima, la scelta di focalizzazione è netta: solo vitivinicoltura. Con più opzioni da giocare: dal imprenditore-gestore unico del primo caso, che fa solo viticoltura, esplorando al massimo le nuove opportunità offerte dalla meccanizzazione, al mini-gruppo familiare che attorno ad una cantina di piccole dimensioni dà comunque lavoro a 7 dipendenti, ai percorsi esperienziali che associano prodotto, degustazione, paesaggio. E che magari invogliano i figli, laureati, a restare in azienda: costruendo così le premesse per una continuità generazionale di tutt'altro livello rispetto al passato.

Più irrisolti sembrano piuttosto quei casi che tardano a compiere una focalizzazione, e cercano di capire, cammin facendo, cosa fare da grandi. Ma questo procedere per tentativi ed errori non sembra esporre le aziende a particolari punizioni di mercato: al limite ne sortisce uno ritmo di crescita più graduale rispetto ad altri.

Le dinamiche di questa filiera stanno generando domanda di terreni, soprattutto laddove si scoprono le potenzialità della meccanizzazione.

5.2.1. Una scelta radicale: solo viticoltura, basata su volumi e piena automazione, per compensare minori margini e contrastare concorrenza agguerrita. Un approccio che genera "sete" di terreni

Un solo titolare-addetto, 23 ettari di vitigni, in pianura, gestiti in completa automazione (18 in proprietà, 5 in affitto), 50% uve prosecco, 50% uve pinot grigio, conferite in cantina sociale. Questi i tratti salienti del primo caso che andiamo a presentare in questa sezione: un'azienda viticola (azienda 6) che in passato si è dedicata anche alla zootecnia (con 80-100 capi/anno), ma che non ha avuto dubbi su quale fosse la scelta da fare.

«Se non hai un "nome" – ci spiega il titolare – è inutile che ti metti a fare il vinificatore, inseguendo margini alti... che non farai mai. È più sicuro conferire l'uva alla cantina sociale. Dovrai certo prevedere margini più bassi: ma potrai agire a questo punto sulla leva dei costi, spingendo in modo forte sull'automazione».

In effetti, in azienda, l'automazione è stata estesa a tutte le fasi cruciali: potatura, cimatura, vendemmia. Con effetti ben quantificabili sull'efficienza e le rese. Grazie alla potatura meccanica si riesce a passare da 120 a 35 ore per ettaro lavorato, con possibilità di spingersi fino a 12 ore/ettaro. Si effettuano inoltre 4 cimature l'anno, che hanno il vantaggio di mantenere la vegetazione sotto controllo, allo scopo di ridurre il tasso di umidità e dunque lo sviluppo di marciume fra i grappoli o di eventuali malattie.

La vendemmia interamente meccanizzata completa il ciclo. L'abbattimento dei costi (e l'aumento delle rese) è tale da compensare i minori margini riconosciuti dalla cantina sociale.

Certo, tutto ciò ha imposto di reimpiantare le viti, di modificare le distanze dei filari e fra le piante. Un lavoro di un anno e mezzo, effettuato con l'ausilio di un esperto locale. Con tanto scetticismo attorno, da parte dei "colleghi" tradizionalisti.

Ma il titolare ora vede i numeri: e vorrebbe continuare. Perché, dati gli investimenti fatti, ritiene – probabilmente a ragione – che la dimensione della sua azienda sia ancora troppo piccola, che esista la possibilità di conseguire ulteriori economie di scala, ampliando le superfici... Se solo trovasse terreni da comprare...

Ecco un altro tema, già emerso sottotraccia nella precedente sezione: la gestione dei terreni. Non si rinnegano le agevolazioni: ma sarebbe interessante – dice il titolare – che una quota parte dei finanziamenti per l'acquisto dei terreni fosse funzionale alla crescita, che andasse a sostenere, in sostanza, le aziende che hanno intenzione di utilizzarli, dentro un loro piano di espansione. Anche perché il futuro di questa porzione di agricoltura è nettamente segnato: ci saranno sempre meno aziende e di più grande dimensione.

Puntare sui volumi fa male alla qualità? No – dice il titolare – perché, senza nulla togliere alle fasce medio-alte del mercato, se realizzi volumi in modo competitivo e nel rispetto dei parametri di qualità, riduci spazio alla concorrenza più agguerrita, quella che per abbattere i costi può fare ricorso anche alle sofisticazioni. Produrre tanto a prezzi bassi (e rese alte) significa non rendere conveniente l'offerta di prodotti sofisticati (alterati), dissuadere il mercato dal comprare questo tipo di prodotto.

Certo, si fa fatica – ammette il titolare – a portare avanti questo tipo di approccio. Attorno ti guardano in modo strano. Sarebbe bene allora fare adeguata formazione – suggerisce –, perché il principale vincolo per queste scelte spesso è la "cultura dei padri", la tradizione, il "si è sempre fatto così".

5.2.2. Altre vie per la crescita: mobilitazione della famiglia allargata, dipendenti, integrazione verticale delle attività

Se nel caso appena visto il vincolo dimensionale e occupazionale è risolto attraverso l'automazione, come prosecuzione in altri termini della gestione uni-familiare, non mancano aziende viti-vinicole che – pur optando per i volumi – non hanno esitato a prendere di petto la questione della crescita attraverso altre leve: mobilitazione della famiglia allargata, ricorso a dipendenti, integrazione verticale delle attività.

L'azienda 5 è uno dei casi più emblematici, in tal senso. Opta, infatti, per il ciclo completo della viti-vinicoltura: dalla coltivazione, alla vinificazione al confezionamento e distribuzione del prodotto. La tipologia di prodotto venduto è in prevalenza Igt (damigiane, fusti ecc.) anche se nella gamma non mancano alcuni "doc", proposti in bottiglia. Oltre ad essere gestita da 5 soci, l'azienda – dal 2005 al 2009 – passa da un solo dipendente esterno a 9 dipendenti, di cui 5 a tempo indeterminato e 4 a tempo determinato (enologi, cantinieri, magazzinieri).

La storia di quest'azienda affonda, come quasi tutte quelle incontrate, in un'azienda di famiglia, imperniata su 2 ettari (per una piccola produzione di vino e una stalla) nella quale l'attuale titolare inizia a prestare collaborazione, su richiesta del padre, appena finiti gli studi di perito agrario. Siamo nel 1982.

Appena entrato in azienda, vengono compiute delle decisioni importanti: si abbandona la stalla e si potenzia l'attività connessa al vino, utilizzando altri 3 ettari di terreno in affitto, e organizzandosi per la trasformazione dell'uva in casa e per la vendita diretta del vino. Nel 1984 viene costruito il capannone ad uso cantina. Tre anni dopo viene aperta una attività collaterale per poter acquistare uva, trasformarla e poi rivendere il vino; attività che prenderà poi la forma di un'azienda commerciale, intestata alla moglie.

È con questa configurazione che inizia un percorso di crescita più deciso, finalizzato ad assecondare in modo coerente l'opzione "volumi": si comprano i primi terreni limitrofi, ci si dota di un camioncino per le consegne a domicilio, spingendosi anche fuori regione, in Lombardia e in Piemonte.

Nel 2000 alcuni componenti della famiglia della moglie decidono di entrare in azienda, mettendo a disposizione, in affitto, altri 12-13 ettari di terreno. Viene così costituita una società agricola, composta dagli attuali 5 componenti: il titolare, la moglie, il suocero, la cognata e il cognato.

Sempre in quell'anno, su stimoli dei clienti che desideravano trovare il prodotto nelle loro zone, l'azienda decide di aprire alcuni "magazzini" dove raccogliere scorte di prodotto e rendere più rapide le consegne. Fin da subito però il magazzino si trasforma in "negozi" dove l'azienda vende sia vino sfuso che imbottigliato. Il primo punto vendita viene aperto a Milano (e gestito da terzi). Nel 2004 si acquistano altri terreni, fino ad arrivare ad una consistenza attuale di 57 ettari in proprietà e 13 in affitto.

Parallelamente ai terreni coltivati, cresce anche la cantina, che ad oggi occupa una superficie di 5 mila metri quadri di coperto, dove trova spazio il ciclo completo della lavorazione del vino (incluso il confezionamento). Allo stesso modo, cresce anche la rete di vendita, con apertura di altri 7-8 punti vendita tra Veneto, Lombardia e Piemonte, tutti gestiti da terzi.

Questo percorso di crescita ha potuto contare sul sostegno di contributi comunitari e nazionali, oltre che sul credito bancario, sebbene in mezzo a molte difficoltà legate all'incertezza dell'erogazione dei contributi e ai tempi di erogazione.

Tali "esperienze burocratiche" portano il titolare a chiedersi se non sia preferibile finalizzare meglio le risorse finanziarie disponibili: per esempio sovvenzionando soltanto progetti specifici, opportunamente valutati, anziché con il classico metodo dei fondi a pioggia.

Anche in questo caso la crescita sui volumi non è avvenuta a discapito della qualità: valore peraltro indissociabile da una strategia di vendita a domicilio, fondata sostanzialmente sull'accreditamento per passaparola; che ha poi permesso il "salto" ai punti vendita. Ma la strategia di marketing si è presto estesa alla qualità del servizio, alla velocità e puntualità delle consegne, a nuove proposte di imballaggi, quali il vino in scatola.

Attualmente le vendite coprono l'intero nord Italia e per un 20% sono rivolte ai ristoratori: ma si ipotizza nei prossimi anni una maggiore apertura verso l'estero, pur con tutti i problemi connessi al trovare distributori efficaci. L'espansione all'estero si impone anche perché proprio il canale dei ristoratori si sta rivelando, negli ultimi tempi, inaffidabile nei pagamenti.

5.2.3. Una traiettoria di crescita costruita per tentativi, alla ricerca di una focalizzazione

A differenza dei casi appena illustrati, con scelte strategiche ben focalizzate da subito, la terza realtà vitivinicola che presentiamo (azienda 3) pare scoprire per tentativi la propria traiettoria di crescita e il proprio segmento di clientela. Dall'accreditamento tramite "passaparola" all'avvio dell'azienda, realizza la fase più importante del suo sviluppo tramite la vendita alla ristorazione; punta inoltre al segmento delle bottiglie da 5 euro, nel mercato Italia, ma aspirando ad entrare, con più difficoltà, nel segmento medio; di recente spinge molto sull'estero, coltivando al tempo stesso un'ipotesi di agriturismo, per sfruttare meglio le potenzialità del consumo esperienziale, fronte aperto con le degustazioni in cantina.

Ma procediamo con ordine: l'attuale titolare non abbraccia subito l'attività agricola. Con in possesso il diploma professionale, trascorre 20 anni in un'importante azienda manifatturiera di Treviso e soltanto nel dopo-lavoro, per passione, aiuta il padre a produrre vino: dapprima solo per l'uso familiare, poi incominciando ad imbottigliarlo e a venderlo tramite passaparola, a partire dai colleghi di fabbrica.

Nel 1989 la produzione di vino si attesta sugli 800 ettolitri. È a questo punto che il titolare decide di fare il passo nell'attività autonoma, costituendo l'azienda. I primi anni saranno molto difficili: come già si è detto sopra, senza nome non si ha mercato, e il passaparola non è sufficiente se hai tanta quantità da vendere.

Ma si è consapevoli che le reti personali restano l'unico canale accessibile: con molta perseveranza, si prova a crescere dentro questo spazio di mercato, calibrando conseguentemente il peso delle innovazioni da introdurre.

Agli inizi degli anni novanta si costruisce una nuova cantina. La produzione è per il 50% destinata al vino in bottiglia, per l'altro 50% alla vendita sfusa per ristoranti e grossisti. Con questo posizionamento il ritmo di crescita è sufficiente per determinare, in 5 anni, il raddoppio della cantina.

La storia dell'azienda conosce un nuovo capitolo, non meno rilevante, quando nel 2003 entra a lavorarvi la figlia, laureata in economia aziendale. Si realizza così la continuità generazionale, con il contributo di nuove competenze, come si vedrà anche in altri casi.

L'azienda vede strutturarsi ruoli definiti all'interno della famiglia, anche se interscambiabili: il titolare continua a sovrintendere alla campagna e a definire le linee strategiche, la figlia segue il commerciale e le pratiche amministrative, il figlio si occupa della cantina e delle spedizioni.

Strada facendo, emerge anche un'idea più precisa di posizionamento di mercato: almeno fino al 2005 si vende prevalentemente in Italia, soprattutto nel segmento delle bottiglie sotto i 5 euro. Con più difficoltà si cerca di conquistare quote nel segmento intermedio, quello che va dagli 8 ai 20 euro a bottiglia. Si cala anche qualche asso nel segmento sopra i 50 euro.

Tra il 2005 e il 2009 l'azienda inizia ad aumentare il fatturato realizzato all'estero e la quota di prodotto venduto al settore ristorazione. Rispetto a quest'ultimo, l'azienda si muove curando molto i clienti storici che, in base all'esperienza, sono quelli che non pongono problemi rispetto ai pagamenti. Diversa invece la questione dei nuovi clienti: molti sono bar di recente apertura, che hanno difficoltà a saldare i costi delle forniture.

Risentono tuttavia, soprattutto in Italia, della "criminalizzazione" del consumo di alcool, che a loro giudizio sta bloccando il mercato; inoltre subiscono anche loro, come i manifatturieri, la parcellizzazione degli ordini: un tempo per 100 mila euro di fatturato bastavano venti clienti, ora ne servono cinquanta.

L'attuale fase aziendale è imperniata essenzialmente sul tentativo di espandersi all'estero: anche se le strategie sono tutte da inventare. Finora si sono mossi un po' casualmente. La loro priorità, in questo momento, non è tanto partecipare a fiere, o alle iniziative promozionali organizzate ad esempio dall'Associazione "Strada Vini del Piave"; vorrebbero meglio identificare il loro cliente, e gestire tutta la logistica e la burocrazia connesse alla commercializzazione del prodotto. Allo stato attuale, su 20 linee di esportazione, 19 sono vissute dall'azienda come difficili e problematiche. L'unico paese in cui si affidano ad un importatore è la Gran Bretagna.

Altre attività per la promozione del prodotto sono l'organizzazione di degustazioni guidate in cantina per clienti italiani ed esteri e di eventi per comitive, promosse anche tramite i social network. Iniziative ricorrenti anche in altre cantine, come vedremo, ma più orientate ad un posizionamento di nicchia.

I risultati non mancano: e ciò fa loro ipotizzare di aprire in futuro un proprio agriturismo. Ma forse – ammettono – l'azienda non è ancora matura per poter gestire una nuova attività quando è ancora necessario convogliare tutte le risorse sulla gestione dell'azienda agricola.

Un altro interessante dilemma sollevato da quest'azienda, che impara a crescere, cautamente, tra volumi e mercato esperienziale, riguarda lo standard del biologico. Non lo adottano, perché alla fine risulta più inquinante di quello ordinario, a causa del largo impiego del rame che resta sul terreno. Fatto questo evidenziato anche dall'Unione Europea che ha limitato l'uso del rame in agricoltura.

Ma, a fronte di questa scelta, se ne associa un'altra, in netta controtendenza rispetto al primo caso sopra illustrato: la meccanizzazione della vendemmia, passata dal 100% di alcuni anni fa, all'attuale 30%.

Non mancano invece cospicui investimenti per l'aggiornamento dei macchinari: nuove tecnologie a freddo per la vinificazione delle uve bianche (per le nere continua sul solco della tradizione), ampliamento della linea di imbottigliamento e di confezionamento. È stato introdotto inoltre un sistema di centrifuga per pulire i vini dai residui della vinificazione senza l'utilizzo di reagenti.

5.2.4. Il consumo esperienziale come scelta strategica di fondo: dal fare vino al “far assaggiare il paesaggio”. Quattro esperienze

I prossimi tre casi ci aiutano a comprendere quale possa essere il posizionamento ideale per piccole aziende di vitivinicoltura che puntano alla qualità.

La prima azienda (azienda 20) è dell'asolano (ha senso qui dichiarare in quale “paesaggio” ci troviamo): viene fondata negli anni trenta, con una superficie di 20 ettari, per poi conoscere il tipico frazionamento dei terreni con la spartizione dell'eredità. Malanno che si ritrova nella storia di molte altre aziende agricole, salvo qualche scelta lungimirante e controcorrente.

Si rimane dunque con 8 ettari, destinati in parte all'allevamento di vacche da latte, in parte a vigneti (reimpiantati negli anni 40/45), con conferimento delle uve in Cantina Montelliana fino agli anni 90. Una storia di sussistenza, si potrebbe dire: ma che ad un certo punto, attribuendo significato al luogo dove l'azienda è situata, inizia un percorso di riposizionamento che si pone l'obiettivo di coniugare paesaggio e gusto; o meglio, come proprio ci è stato detto: “di far assaggiare il paesaggio”.

Dapprima la focalizzazione: nel 2003 si compie la trasformazione completa in azienda vitivinicola, anche con l'ausilio di contributi regionali, dismettendo l'allevamento. Poi il progressivo aprirsi alla degustazione: nel 2004 si chiede l'autorizzazione per poter offrire spuntini alla clientela. E visto che si percepisce che l'accoppiata cantina più consumo esperienziale funziona, nel 2007 si apre l'attività di agriturismo, con offerta di pasti completi. E con possibilità di organizzarvi eventi speciali, come cene, comunioni. Tutto gestito a conduzione familiare: marito (colui che ha mantenuto l'azienda del nonno), moglie e, di recente, e con belle soddisfazioni, figlio.

Le vendite di vino triplicano, attraverso il semplice passaparola: per il 30% a privati, e per il 70% a ristoranti, prevalentemente in Veneto e Trentino. Si giunge presto alle 70 mila bottiglie/anno. Un vino ottiene il marchio registrato, il cui nome, non a caso, richiama il luogo topografico dove è localizzato l'agriturismo. Da alcuni anni si registrano richieste dal Nord America, specialmente da figli di ex emigranti residenti in Canada.

Ciò sta inducendo l'azienda ad ampliare la cantina; inoltre si sta valutando di creare delle camere nell'agriturismo, così da invogliare una degustazione ancora più piena del paesaggio e dei sapori.

La ricerca sui sapori passa anche per il recupero di vecchi vitigni della zona: bianchetta, rabiosa e recantina. Ciò con il supporto di Veneto Agricoltura.

Spiccata l'attenzione per le tecnologie, collaborando con un enologo esterno e partecipando a diversi corsi professionali: i vigneti sono stati riconvertiti per migliorare le tecniche di potatura e i trattamenti. L'uva viene passata in presse soffici e il mosto viene chiarificato prima della fermentazione con la tecnica dell'“abbassamento di temperatura”. Solo la fase di spumantizzazione, per il prosecco, viene affidata a terzi. Da ultimo, l'azienda si sta dotando di impianto fotovoltaico per la produzione di energia elettrica a scopo di autoconsumo.

Anche l'azienda 24 scopre la possibilità di uscire dal mero regime della sussistenza attraverso l'attività dell'agriturismo.

Nasce ad indirizzo misto: un piccolo allevamento di vacche da latte, associato alla coltivazione di mais e della vite. E, come nel caso precedente, conosce alla morte del capostipite la frammentazione dei terreni, suddivisi tra cinque fratelli.

L'attuale titolare si ritrova con 5 mila metri quadri di vigneto, la casa di famiglia, la vecchia stalla, piuttosto mal ridotta. Assieme alla moglie, entrambi con occupazione in altri settori, decidono nel 1985 di avviare l'attività di agriturismo, alla luce delle possibilità offerte dalla nuova legge in materia. Hanno la fortuna di un figlio che decide per la continuità: consegue la laurea ad indirizzo vitivinicolo e si dimostra subito propenso a focalizzare e sviluppare l'azienda, puntando essenzialmente sulla produzione del vino e sull'agriturismo.

Sfruttando le opportunità offerte dal Piano di Sviluppo Rurale, vengono effettuati significativi investimenti su tutta la filiera, dalla campagna, con la ristrutturazione dei vigneti, alla costruzione di una cantina per la vinificazione, lo stoccaggio, il confezionamento e la commercializzazione del vino.

I nuovi impianti di vigneto sono stati fatti utilizzando un elevato numero di barbatelle, in modo da premiare la qualità a discapito della quantità, con un minor sfruttamento della pianta. Si è inoltre proceduto ad acquistare cisterne ed autoclavi in acciaio termo condizionati, un impianto di imbottigliamento e una pressa per l'uva. Nel contempo l'azienda si è ingrandita tramite l'acquisto e l'affitto di terreni a vigneto. Oggi sui 6 ettari condotti, 4 sono a coltivati a vite.

La produzione principale è di vino prosecco Docg; vi è una piccola parte di vino verdiso, ed una parte a cabernet per soddisfare l'esigenza dell'agriturismo.

La promozione avviene principalmente attraverso il sito internet sia per la parte dell'ospitalità sia per quella vitivinicola. Altre forme di promozione sono legate all'adesione all'associazione Terranostra e alla "Strada del vino prosecco". Iniziative meritevoli, che tuttavia – ci dicono – andrebbero coordinate meglio.

Spesso gli ospiti sono appassionati di vino che acquistano direttamente dalla loro cantina. La clientela include anche turisti provenienti da diversi paesi esteri, in particolare Germania, Austria, Belgio e Olanda. In parte figli di migranti italiani, in parte bykers che scelgono l'agriturismo come punto di sosta nei loro viaggi per le colline venete.

Per il settore della ristorazione è stato creato un piccolo allevamento di maiali e di animali da cortile, predisponendo una sala per la lavorazione dei salumi. Sempre all'insegna della "filiera corta".

L'ultimo investimento introdotto in azienda è un impianto fotovoltaico della capacità di 20kw che sta producendo risultati soddisfacenti, con un risparmio del 50% sulla bolletta energetica.

Per l'azienda 14 la "soluzione esperienziale" è perseguita attraverso l'attività di degustazione in cantina, nella quale si crede molto, andando persino ad intercettare potenziale clientela anche fra i turisti in vacanza nell'Adriatico.

La storia, fino ad un certo punto, è un calco di molte altre: prime attività agli inizi del Novecento, su 9 ettari di terreno. Poi, nel 1972, una divisione dei terreni fra i due fratelli senza particolari conflittualità. Sui 5 ettari rimasti, l'azienda si focalizza sulla vitivinicoltura.

Il progressivo "risveglio" dell'azienda avviene grazie anche alla partecipazione dell'imprenditore a diversi corsi di formazione professionale, offerti dal circuito regionale: corsi per "primo insediamento giovani", marketing, tecnica vitivinicola, *sommelier*. La partecipazione non è di rito, e l'imprenditore così ha modo di affinare una propria visione, e di acquisire le tecniche per supportarla congruamente.

«Sono piccolo e non ho il cosiddetto nome: ma ciò non esclude – ci spiega – che io possa costruirmi una reputazione per altri canali, attraverso gli strumenti dell'ospitalità enoturistica e un abile utilizzo dei new media».

È sulla base di questa convinzione che si punta ad organizzare in azienda, da alcuni anni a questa parte (e con il sostegno del Comune dove l'azienda risiede) due eventi di una certa risonanza: cantine aperte, verso maggio, e presentazione del novello (verso novembre).

Sono manifestazioni alle quali partecipano circa 700/800 persone, con ritorni interessanti: il 10% dei nuovi contatti torna in azienda a comprare il vino.

Inoltre, in occasione delle manifestazioni sono allestiti dei gazebo di altri produttori locali (di miele, salumi ecc.), andando così a creare un piccolo circuito di visibilità delle produzioni locali.

Niente è lasciato al caso: con l'aiuto del figlio maggiore che dal 1995 è entrato in azienda, e una dritta della figlia che frequenta il quarto anno dell'alberghiero, si progetta in azienda il packaging e l'etichettatura delle sue bottiglie; si utilizza facebook e sistemi di marketing via sms per richiamare i clienti alle manifestazioni; si intrattengono stretti collegamenti con agenzie turistiche locali, per portare in cantina comitive di turisti, anche stranieri, in vacanza al mare.

Questa cura del dettaglio si estende, talvolta, anche ai colleghi, invitati a portare i loro prodotti, ma troppo spesso non attrezzati per l'esposizione adeguata del prodotto. «Tornerebbe utile anche a noi – ci dice il titolare – che ci fosse una più efficiente rete di aziende agricole che fanno vendita diretta, sapendo valorizzare adeguatamente il proprio prodotto».

La produzione media annua è di 560 hl di vino. Di questo il 15% viene imbottigliato (dal 2005 con linea di imbottigliamento esterna all'azienda) e venduto direttamente; il 5 % è venduto a bar e ristoranti; il rimanente 80% viene venduto sfuso in azienda. I vini sono quelli tipici della marca trevigiana: tra i rossi il cabernet (franc e sauvignon) e il merlot; tra i bianchi il prosecco, il verduzzo dorato, il pinot grigio; e poi, il novello e una vinificazione in rosa del raboso.

Non ci sono molti margini per ulteriori investimenti, ma si prevede di migliorare gli spazi aziendali destinati alla degustazione.

L'azienda 8, a chiusura di questo quartetto, punta invece sull'abbinata "cantina-ristorante", anche qui facendo leva sulle splendide colline di Valdobbiadene.

Vigneti e cantina sono ora il cuore dell'attività, dismesse la zootecnica e altre coltivazioni miste (compresi i meleti, che un tempo caratterizzavano la zona del cartizze). Ma accanto all'azienda agricola, il figlio ha voluto avviare un ristorante, che – grazie alla sua posizione panoramica – attrae gruppi organizzati e contribuisce così a generare "passaparola" sulla bontà del vino, unica leva di marketing veramente efficace per piccole cantine come questa.

Attualmente il 50% dei terreni è coltivato a Docg e il rimanente 50% a Doc di Conegliano Valdobbiadene, pinot e cartizze. La vendita avviene per l'85% a privati e per il restante 15% a grossisti, prevalentemente in Veneto. Le fasi di spumatizzazione e di imbottigliamento, per il prosecco, sono esternalizzate, collaborando con una cantina della zona.

Dal 2005 ad oggi gli ettari coltivati a vite sono passati da 14 a 22: sono stati acquisiti anche vigneti pinot, così da avere la possibilità di tagliare il prosecco, tecnica adottata da diverse cantine per esaltare il vino. Per tali acquisti l'azienda ha usufruito, oltre alla tassazione agevolata per i fondi agricoli, di contributi erogati dal Piano di Sviluppo della Regione Veneto.

Un aspetto che preoccupa l'azienda è il nuovo disciplinare del prosecco, il quale prevede l'impossibilità di vendere vino sfuso per il vino Docg. Il vino sfuso è il principale prodotto trattato da l'azienda e dalle altre piccole aziende agricole della zona di Valdobbiadene.

5.2.5. Giovani laureati a garantire la continuità generazionale in cantina. Due casi emblematici

Già ci si è imbattuti in diversi casi di continuità generazionale. L'azienda 16 è particolarmente emblematica, al riguardo, perché mostra come una buona attività vitivinicola, di nicchia, aperta anch'essa sul fronte della degustazione, possa essere "attraente" per tre figli, tutti laureati, che decidono di restare affianco ai genitori con differenti ruoli.

Curioso: i primi passaggi generazionali in agricoltura, dal fondatore storico agli eredi, sono spesso contrassegnati da litigiosità e frammentazione dei fondi, con fuga dall'attività agricola per la maggior parte dei fratelli coinvolti; il secondo passaggio generazionale pare invece essere caratterizzato dalla continuità, con ragazzi invogliati a studiare per prendere in consegna l'azienda con piena cognizione di causa.

Il buon esempio, quanto a formazione, lo aveva dato il fondatore, che nel 1968 aveva ottenuto presso l'Istituto Agrario di Castelfranco Veneto (biennio) e di Villorba (terzo anno) il diploma in viticoltura con specializzazione in enologia. Sotto la sua guida

l'azienda compie la ormai classica "virata" dalla pluriattività alla focalizzazione sul vitivinicolo: 15 ettari di vite, per 1.200 ettolitri di vino all'anno, di cui il 30% imbottigliato (per circa 46 mila bottiglie).

È stata la difficoltà a piazzare il prodotto nella ristorazione (storico canale di vendita per l'azienda) a determinare l'apertura al circuito eno-turistico, con l'accoglienza di pullman per le degustazioni in cantina e la promozione del prodotto in associazione agli eventi culturali del territorio; inoltre si è deciso di entrare nei farm-market e di creare un proprio portale di vendita on-line.

Proprio il portale è curato da uno dei tre figli, laureato in economia aziendale; gli altri due sono laureati, rispettivamente, in scienze vitivinicole ed enologia e seguono le campagne e la cantina, incluso il recupero dei vecchi vitigni locali, anche qui continuando la passione del fondatore.

Ma c'è molta altra gioventù in questa azienda: che annualmente apre a studenti e/o stagisti stranieri provenienti da Francia, Austria e Germania.

A seguito del riposizionamento, le vendite in dieci anni sono raddoppiate: per l'80% avvengono direttamente in cantina e on-line, per il restante 20% alla ristorazione.

Si è abbracciata anche la meccanizzazione, con l'acquisto di una vendemmiatrice e di una cimatrice: "assaggiati" in vantaggi delle tecnologie, in termini di efficienza, si sta valutando l'acquisto di ulteriori terreni, con tutte le difficoltà del caso, per aumentare la superficie a vigneto.

È fondamentale il contributo dei figli laureati anche per una seconda azienda vitivinicola (azienda 7) che decide di passare dal conferimento uve ad un grande trasformatore industriale, alla produzione in proprio. Nello sviluppo della cantina risultano infatti preziose le lauree in enologia di due figli, che introducono anche la fase della spumantizzazione per il prosecco; una terza figlia, laureata in economia, si occupa della commercializzazione all'estero.

Con questa configurazione, con i figli tutti in prima linea, l'azienda cresce, e sente il bisogno di estendersi su ulteriori terreni, che acquista o affitta: si passa infatti dai 2,5 ettari iniziali agli attuali 16 ettari. Il 50% dei quali è coltivato a Docg, e il rimanente 50% a Doc di Conegliano Valdobbiadene.

Con la realizzazione della propria cantina le vendite si distribuiscono nel modo seguente: 70% al retail (anche in Germania, Inghilterra, Olanda e Belgio), 30% ai privati. Ma è questo secondo target che ha dato le migliori soddisfazioni, raddoppiando nel corso degli ultimi anni, con margini di guadagno decisamente più ampi, e un migliore ritorno in termini di affermazione del marchio.

Conta il "passaparola", come si è visto per altri casi: e tuttavia, siccome ciò è faticoso, si vorrebbe una diversa politica di marketing da parte del Consorzio del prosecco di Conegliano e Valdobbiadene, tale che possa aiutare anche le cantine più piccole, promuovendo ad esempio visite organizzate o altri eventi esperienziali.

Reputazione tramite “passaparola” implica necessariamente qualità, perseguita attraverso continui investimenti, resi possibili tramite la contribuzione del Piano di Sviluppo Regionale del Veneto.

Il titolare è anche uno dei promotori del sistema di difesa tramite cannoni antigrandine nel proprio territorio comunale: consorziandosi con altri proprietari, si è adoperando per l’installazione di tre unità, che risultano molto efficienti e consigliabili. Questo progetto è stato autofinanziato per il 50% dagli stessi titolari dei terreni, mentre il restante 50% è stato cofinanziato dalla provincia e dalla Cciaa.

Per il futuro l’azienda ha in previsione di acquistare una linea completa per l’imbottigliamento, fase ora esternalizzata. È una scelta che rientra sempre nella politica di qualità: imbottigliare il vino al momento opportuno permetterebbe di migliorare ulteriormente la qualità del prodotto. Ma ciò comporterà anche un ampliamento della cantina.

Dal 2005, accanto a titolare, moglie e 3 figli, lavora in azienda anche un dipendente a tempo indeterminato; e non si esclude l’ipotesi di assunzione di ulteriore personale, qualora dovesse continuare la crescita registrata negli ultimi anni.

Ma ancor prima di assumere, l’esigenza dichiarata è piuttosto quella di avere a disposizione dei corsi che facilitino la gestione amministrativa del settore vitivinicolo, come i “registri Vino”; oltre alla possibilità di frequentare corsi di lingue per sapersi meglio rapportare con la clientela straniera. Utili – ammettono – alcuni corsi di tedesco.

5.2.6. Un “mini-gruppo” vitivinicolo tutto giocato in famiglia

Chiudiamo la filiera vitivinicola con un caso (azienda 23) che ben rappresenta anche un altro aspetto tipico del fare impresa agricola (e non solo): costituire più società, intestate a diversi componenti del medesimo nucleo familiare, così da ottimizzare ruoli e i diversi regimi agevolativi.

La prima società si dedica alla coltivazione dei vigneti: nasce anche per la necessità di riunire sotto un’unica gestione tutti i terreni di proprietà della famiglia e di acquisire un nuovo fondo per la produzione del vino torchiato.

Nei vari terreni gli impianti sono stati negli anni rinnovati o addirittura reimpiantati, anche grazie ad una proficua collaborazione con l’Istituto di Viticoltura di Conegliano che ha portato alla sperimentazione di nuovi vitigni per la Doc Colli di Conegliano e ad approfondire la ricerca sulle malattie delle piante.

La seconda società si occupa invece delle attività a valle: vinificazione e commercializzazione dell’uva a lei conferita dalla prima società (e in parte acquistata da terzi).

La qualità dei prodotti è stata garantita da investimenti in personale qualificato (questo “mini-gruppo” vitivinicolo dà lavoro, oltre ai componenti della famiglia proprietaria, anche a 7 dipendenti) ed in tecnologie innovative.

Solo per citare gli investimenti più recenti (che danno conto anche della tecnologia che “gira” dentro una cantina, espressione di una filiera industriale nata per interazione con questi viticoltori), si è proceduto all’acquisto di presse soffici sottovuoto, di un filtro tangenziale, di serbatoi in acciaio termo condizionati, di autoclavi a corpo refrigerante, puntando ad una vinificazione a temperatura controllata. L’incremento dei volumi di prodotto lavorato ha inoltre reso necessario un progressivo ampliamento della cantina.

Poiché negli anni è aumentata la domanda, anche relativa a diverse tipologie di vini, si è reso necessario affiancare, alla commercializzazione di vino sfuso, la vendita di vino in bottiglia: si è così deciso di realizzare una linea di imbottigliamento, subito portata ad un elevato grado di automazione. Si è proceduto inoltre alla produzione di vini in barrique stoccate in una nuova cantina interrata.

I principali mercati di sbocco, oltre al nord Italia, sono la Germania, l’Austria dove sono già attivi due punti vendita, la Slovacchia, la Repubblica Ceca, la Svizzera. Si sta guardando con interesse anche al mercato asiatico.

Non è facile ambire a crescere in questi mercati – ci dicono – in un’economia dominata da grosse realtà commerciali. Per questo sentono di chiedere al settore pubblico maggiore sostegno, anche selettivo, ai processi di sviluppo di queste piccole realtà imprenditoriali.

5.3. La filiera ortofrutticola

Qui incontriamo le tipicità orticole trevigiane (radicchio e asparago), il kiwi biologico, la frutta e gli ortaggi a chilometro zero, i funghi di pregio. Ma, come si vedrà dai singoli casi, la fama del prodotto, anche il fantomatico status di “biologico” non basta per vendere e crescere. Serve tanta tecnologia attorno al prodotto, selezione dei canali di vendita, cura del cliente e acume per l’evoluzione dei consumi. Non sempre è facile tenere assieme tutto ciò: ma i casi di seguito raccontati dimostrano che ce la si può fare, pur in mezzo a tante difficoltà.

5.3.1. Ampia gamma di ortaggi e frutta a “Km 0”: ma con uno sguardo rivolto alle tecnologie e, prospettiva, alle nuove abitudini di consumo

Questa prima azienda (azienda 27) si propone sul mercato con una gamma di ortaggi molto ampia che comprende il radicchio rosso precoce e tardivo di Treviso Igp, il radicchio variegato, porri, cavoli, finocchi, ortaggi primaverili ed estivi quali insalate, insalatine, cappucci, pomodoro e pomodoro da conserva, asparago bianco e verde Igp, fagioli. A ciò si aggiunge una gamma altrettanto ampia di frutta: fragole, angurie, meloni, ciliegie, pesche, kiwi, lamponi. Tutto si svolge su 26 ettari di terreno, a varia conduzione (proprietà, affitto, comodato), con 0,5 ettari destinati a serre. Oltre alla coltivazione dei prodotti, l’azienda provvede per la maggior parte anche al loro confezionamento e alla commercializzazione, con un punto vendita in azienda.

L’assetto aziendale attuale viene trovato, come in altri casi, dopo una serie di tentativi e vicissitudini familiari. L’azienda agricola fondata dal padre era dedicata in origine alla

vitivinicoltura, affiancata da un piccolo allevamento di bovini da latte e da carne. L'attuale titolare, invece, aveva studiato per diventare elettricista. Ma, sposando una figlia di un altro coltivatore diretto, decise di iniziare l'attività agricola, accorpando il fondo della famiglia d'origine con quello dei suoceri. Con l'aiuto delle due famiglie viene inoltre acquistato un rudere ed un ulteriore terreno: nel rudere ristrutturato è avviato un agriturismo.

Siamo nel 1991: ed è proprio per soddisfare i bisogni della clientela dell'agriturismo che si inizia la produzione agricola. All'uscita del suocero dall'azienda si tenta di prendere un contributo "di primo insediamento" tramite il Piano di Sviluppo Rurale Agenda 2000: sebbene il contributo non giunga, i vari preparativi fanno capire al titolare di avere in mano comunque un buon prodotto: così decide di chiudere l'agriturismo nel 2002 e di specializzarsi nella produzione orticola, frutticola e nella vendita diretta dei propri prodotti.

Tutta la produzione orticola e frutticola viene venduta all'interno dei locali aziendali, sia a clienti privati che a bar, ristoranti e pizzerie che operano nel circondario. Si cura molto il rapporto con la clientela, creando fidelizzazione: il mix vincente è dato da prodotti di alta qualità, a chilometri zero, ad un prezzo inferiore a quello dei negozi. E per completare l'offerta, si tengono in negozio anche prodotti che non possono essere coltivati in azienda, come banane, ananas ecc.

Data la specificità e la varietà delle colture trattate la maggior parte dei fornitori che ruotano intorno all'azienda sono storici, fidati e con cui oramai si sono instaurati anche rapporti di amicizia, anche se poi i prodotti sono scelti in funzione dei momenti contingenti.

Si ammette che converrebbe fare acquisti di gruppo, allo scopo di abbattere i costi, ma c'è una oggettiva difficoltà a coordinarsi fra agricoltori, e tutti i tentativi fatti – ci dicono – non hanno poi portato a significativi risparmi.

Per l'acquisto di macchinari o altra tecnologia, l'imprenditore consulta internet, visita le fiere e partecipa alle presentazioni in azienda. Quest'ultime sono ritenute degli utili momenti per confrontarsi con il fornitore e soprattutto, grazie alle prove su campo, per conoscere concretamente il prodotto e valutarlo.

L'innovazione più significativa realizzata dall'azienda negli ultimi anni è quella di aver introdotto la razionalizzazione delle colture orticole in serra, usando metodologie che forzano le colture, senza però stressarle. Questo permette di ottenere prodotti di qualità e con un buon indice produttivo di quantità.

Gli obiettivi di sviluppo dell'azienda riguardano la costruzione di un impianto fotovoltaico di 20kw per i fabbisogni energetici dell'azienda; si sta inoltre valutando di allargare le merceologie trattate nel punto vendita, estendendole anche a fiori o piante ornamentali. Infine, sarebbe loro intenzione attrezzarsi per la "Quarta gamma": proporre cioè ortaggi già lavati, confezionati e pronti all'uso della massaia, in linea con quelle che sono le tendenze in atto nella Gdo, ma con la qualità e l'affidabilità del prodotto a Km 0.

Quest'azienda è passata dal 2005 ad oggi da 5 a 9 addetti: 3 sono i componenti della famiglia (imprenditore più moglie e figlio in qualità di soci); ad essi si aggiungono 2 addetti a tempo indeterminato, 2 a tempo determinato e 2 stagionali.

Anche per questo nostro imprenditore i finanziamenti pubblici dovrebbero essere dati non solo in modo più snello, ma anche in modo selettivo, assegnandoli in via prioritaria alle aziende che davvero possono contribuire allo sviluppo del settore.

5.3.2. Quando il “biologico” non basta: packaging, tecnologie e scelta dei mercati come corollario imprescindibile per accreditare una produzione kiwi attenta all’ambiente

Dopo vent’anni di classica attività generica, nel 1994 l’azienda 11 decide di focalizzarsi unicamente sulla coltivazione di kiwi. Si parte con 2 ettari, per arrivare progressivamente agli attuali 9.

Per sensibilità innata della proprietà, ma anche convinti di ottenere una maggiore remunerazione del prodotto, si punta da subito a coltivazioni a basso impatto ambientale (conformi al regolamento Cee 2078/92) e si arriva nel 2001 alla certificazione biologica.

Tuttavia, la vendita a cassetta, a cooperative o a privati, non dà i risultati attesi, in termini di prezzo riconosciuto. Occorre aspettare il 2005 per vedere una svolta, quando – al ritiro del padre – entrano in azienda i figli, ventenni.

Capiscono che bisogna cercare canali di vendita diversi: e si mettono così a battere il mercato ortofrutticolo di Padova, contattando quei grossisti che possano garantire un prezzo adeguato al prodotto. Sviluppando un più ampio sistema di relazioni, apprendono quanto sia importante la presentazione del prodotto: smettono dunque di proporre il kiwi in cassetta e sviluppano in azienda la fase del confezionamento, con grossi investimenti, come si dirà.

Riescono così ad intercettare due importanti grossisti per quanto riguarda il mercato nazionale; tramite il primo entrano nel segmento degli ospedali e delle mense; tramite l’altro riforniscono una catena di supermercati biologici.

Le cose non sono comunque facili: secondo i titolari, il consumatore italiano non è ancora ricettivo verso il biologico, non arriva a riconoscergli un plus di valore, a maggior ragione in questi anni di riduzione del tenore di vita delle famiglie, per effetto della crisi. Viste allora le difficoltà del mercato italiano l’azienda punta sull’estero, in primis sul mercato tedesco.

La ricerca, fatta anche questa volta da soli, senza nessun appoggio istituzionale, battendo con le padelle di kiwi i mercati ortofrutticoli tedeschi, dà l’esito sperato. S’instaura un rapporto con un grossista di Francoforte la cui rete di vendita comprende le città di Amburgo, Francoforte e Brema. Le cose vanno così bene che, presto, le vendite realizzate in Germania arrivano a coprire il 50% del fatturato aziendale.

L’appetito vien mangiando, è il caso di dirlo: così sono stati avviati dei contatti anche per cercare di entrare nel mercato della frutta/verdura londinese. Ma questa volta senza alcun esito. Tutto avviene in modo casuale, per sensazioni – si ammette –: si prova a sondare il terreno, senza agenti, nelle città dove si presume vi sia un tenore di vita più alto e quindi un maggior numero di clienti.

Optare per il confezionamento, come si diceva, ha certamente contribuito a valorizzare meglio il prodotto: ciò a comportato importanti investimenti tecnologici. È stato infatti realizzato un impianto di stoccaggio e confezionamento totalmente computerizzato. Tale sistema ha permesso di spazzolare i frutti e selezionarli attraverso una microcamera, che in base a determinati parametri (colore, pezzatura ecc.) li classifica procedendo al confezionamento più idoneo.

Nel 2009, inoltre, sono state realizzate due celle frigorifere computerizzate che attraverso dei sensori controllano temperatura e umidità dei frutti e permettono un adeguata conservazione.

L'attenzione per le tecnologie non ha distolto l'azienda dall'originaria attenzione per l'ambiente: al contrario. Tutti i macchinari necessari alla lavorazione e movimentazione dei kiwi (inclusi i muletti) sono ecocompatibili, così come le confezioni utilizzate, che provengono da materiale riciclato.

In questa logica rientra anche l'impianto fotovoltaico, in fase di realizzazione all'epoca dell'intervista, che garantirà la completa autonomia energetica. Sempre sul fronte ambientale si sta puntando alla certificazione "impatto zero". Tale certificazione è volontaria e non ha implicazione normative, ma comunque è una buona promozione per chi vuole vendere i propri prodotti nel nord Europa.

Un'altra innovazione che si sta sperimentando in azienda riguarda la trasformazione dei kiwi in succhi di frutta. Un prodotto che permetterebbe di avere un mercato meno stagionale. Questo progetto è sviluppato in collaborazione con un'azienda di Modena, specializzata nella trasformazione di prodotti biologici, e finanziato dalla regione Veneto.

Con questa voglia di sperimentare nuove idee, l'azienda sta pensando di ampliarsi ulteriormente, passando dai 9 ai 12 ettari. Non gli rende la vita facile l'accesso al credito, anche a causa della giovane età dei figli, subentrati al padre. Hanno dovuto accendere diverse ipoteche per avere linee di credito. Più aiuto concreto – lo riconoscono – è venuto dal Piano di Sviluppo Rurale promosso dalla Regione, che è stato determinante per gli investimenti fatti negli ultimi anni. Anche se si ritiene molto macchinoso e oneroso, a causa della molta burocrazia. Anche il fondo per il primo insediamento ha avuto un ruolo importante, supportando l'ingresso nell'azienda dei due fratelli.

5.3.3. Tipicità Igp e innovazione: radicchio rosso di Treviso e asparago bianco di Badoere

L'imprenditore agricolo che incontriamo qui (azienda 4) inizia la sua avventura quasi per caso, ma si rivela essere particolarmente propenso all'innovazione, forse anche in virtù del suo insolito background di studi.

È infatti perito elettronico: in attesa di partire per la leva, si ferma a lavorare presso l'azienda di famiglia; ma, a sorpresa, arriva il congedo. Così, decide di fermarsi in azienda. Subito propone al padre di abbandonare l'allevamento (la piccola stalla non ha infatti dimensioni sufficienti per sopravvivere nel mercato) per destinare tutte le

risorse sulle coltivazioni orticole. Il padre condivide la scelta del figlio, e per l'azienda comincia un periodo di espansione.

Nel 1986, in aggiunta ai tre ettari posseduti dal padre, vengono acquisiti altri due ettari di terreno che vengono dedicati alla coltivazione del peperone: in quegli anni è il prodotto principale dell'azienda, che riceve anche premi per la qualità. Si aggiunge progressivamente anche la coltivazione del radicchio e dell'asparago, con partecipazioni a mostre ed ulteriori riconoscimenti vinti.

Questi premi non sono casuali: perché dietro c'è, di fondo, la voglia di confrontarsi con il miglioramento, di darsi anche una disciplina in tal senso. Come quando ci si avvale del regolamento comunitario 797/85, relativo al miglioramento dell'efficienza delle strutture agrarie, al fine di realizzare un capannone dotato di sala per la frigoconservazione, oltre a spazi organizzati per la lavorazione dei suoi prodotti. Una scelta pensata non solo per il beneficio diretto, ma proprio per «costringersi a fare un salto di mentalità» – come ci dichiara il titolare. Un modo diverso, dunque, di intendere il vincolo normativo. Peraltro non gli mancano le conoscenze elettroniche per la gestione della frigoconservazione, in combinata con le conoscenze di famiglia sul ciclo di maturazione dei prodotti.

Questa innovazione permette dunque di estendere il periodo di conservazione (e quindi di commercializzazione) del radicchio, intervenendo sulla fase di preforatura. Alla base sta la convinzione che non si può continuare con il sistema tradizionale, ossia quello in cui il radicchio veniva raccolto dal campo, pulito, inserito in gabbie e protetto sotto dei tunnel per impedire che si bagnino. Questo sistema infatti spesso non riesce ad evitare che il prodotto sia attaccato dalle muffe, nonostante tutte le attenzioni.

Nei primi anni si lavora quindi su varie ipotesi di miglioramento, sperimentate per tentativi ed errori, che riguardano in parallelo la selezione del seme e il corretto uso del freddo. Si perviene dunque ad una soluzione, con tanto di semente certificata, più idonea a resistere al ciclo lungo, che permette di prolungare la commercializzazione del radicchio fino a maggio-giugno. Soluzione oggi è diventata la lavorazione standard delle aziende che producono questa tipologia di prodotto.

Sempre in tema di innovazione va segnalato l'acquisto, ancora nel 1995, delle prime macchine per la raccolta del radicchio, che abbassano considerevolmente l'incidenza della manodopera.

Nel corso degli anni, l'azienda è costretta ad abbandonare la coltivazione del peperone che, seppur di buona qualità, non viene più apprezzato dai consumatori. Coltivato in pieno campo, risulta sporco di terra (e non è possibile procedere a lavarlo se non a scapito della sua conservazione); inoltre, è difficile far capire che il suo colore non uniforme dipende proprio dalla diretta esposizione al sole. A differenza di quelli proposti nei banchi della Gdo. Una piccola storia di tipicità perduta – almeno a giudizio di quest'azienda – a differenza dei destini più gloriosi che toccano al radicchio e all'asparago.

Le risorse prima investite sul peperone vengono spostate sulla coltivazione di pomodoro, che avviene "in pieno campo". In questo modo l'azienda riesce ad avere disponibilità di prodotto proprio quando le altre aziende che coltivano in serra hanno un calo della produzione.

Fatto 100 il fatturato, il 70% è generato dalla vendita del radicchio, il 20% dall'asparago, il 10% dal pomodoro.

Nel 2005 l'azienda si trova ad un dilemma da crescita: o coprire tutto con serre e abbandonare o limitare la produzione di radicchio, oppure aumentare le dimensioni dell'azienda, possibilità quest'ultima molto difficile per la cronica carenza di terreni e il loro costo molto alto. Si sta quasi cedendo all'idea delle serre, ma ad un certo punto arriva l'opportunità, subito raccolta, di accorpare una vicina azienda agricola, arrivando così ad una estensione aziendale di undici ettari, che poi nel 2009 diventano quattordici.

Quanto ai canali di vendita, nei primi tempi l'azienda vende la maggior parte del suo prodotto in via diretta, al mercato di Treviso e, per la produzione invernale, avvalendosi di dettagliante. Successivamente, si fa quasi esclusivo ricorso alla vendita attraverso grossisti, ritenuti capaci di valorizzare maggiormente il prodotto. Con i clienti storici l'imprenditore si confronta accogliendo indicazioni in merito al grado di maturazione dei prodotti, e a ciò che il mercato richiede maggiormente. Una parte del prodotto certificato Igp è venduto all'Associazione dei produttori ortofrutticoli, la quale commercializza all'estero con il proprio marchio associativo. Per quanto riguarda il radicchio, vengono vendute anche le sementi certificate.

L'azienda ha indubbiamente la necessità di crescere, in termini di terreno: l'imprenditore vorrebbe perseguire ulteriori economie di scala, aumentando l'utilizzo dei macchinari che già possiede.

Parallelamente, l'intenzione è anche quella di ampliare gli spazi coperti, in particolare aumentando il numero di celle frigorifere e delle vasche di imbianchimento puntando ad allungare ulteriormente il periodo di vendita del radicchio.

Sotto il profilo occupazionale, nei periodi di raccolta si fa ampio ricorso allo strumento dei voucher, che si considera un istituto indispensabile. Il personale che incarica di volta in volta per i lavori nella campagna è tutto di origine extracomunitaria: anche in periodo di crisi, con diversi lavoratori in situazioni di difficoltà, nessun "locale" si offre per un lavoro. In base all'esperienza dell'azienda, non vi è quindi uno scambio di lavoratori tra il settore secondario e quello primario.

Generalmente, i lavoratori stagionali vengono riassunti la stagione successiva: considerato che il lavoro viene insegnato "facendo", mantenere una continuità con le persone è ritenuto un aspetto importante per l'azienda.

Interessante il punto di vista di un imprenditore delle "tipicità" sulle politiche di sostegno al settore. L'opinione di fondo è quella già espressa da altri nostri interlocutori: «i finanziamenti pubblici non servono all'agricoltura, se a monte non c'è una strategia aziendale consapevole». In tal senso – sostiene l'imprenditore – sarebbe bene rivedere i criteri di assegnazione, evitando gli interventi a pioggia, ed agganciandoli alle priorità effettive delle aziende, quando necessario.

Inoltre – aggiunge – sarebbe bene intervenire sui prodotti commercializzati su più fronti: controlli sulla salubrità (soprattutto per i prodotti provenienti dall'estero), tracciabilità sostanziale (secondo lui la legge che attualmente la disciplina è vuota di contenuti), rieducazione del consumatore alla stagionalità dei prodotti.

Non risparmia una punta critica anche all'Igp: la certificazione è senza dubbio una necessità per tutelare il prodotto. Ritiene però che si stia andando verso un utilizzo improprio di questo strumento, esteso a tutto il radicchio rosso veneto senza però evidenziare che le varie qualità sono prodotti tra loro strutturalmente diversi.

5.3.4. Funghi in serra: una storia recente e una rapida crescita

L'azienda 22 ha una storia abbastanza recente, ben diversa dalle lunghe traiettorie evolutive delle aziende di famiglia. Nasce infatti nell'anno 1985 dall'intuizione di un rappresentante di commercio nel settore dell'arredamento, che entra in contatto con una realtà di produzione di funghi in Olanda. Da qui l'idea di avviare un'impresa agricola nei 4 mila mq di terreno di proprietà fino ad allora non sfruttati in modo soddisfacente. All'inizio le serre erano solamente due, ma già nel 1992 erano state costruite le dieci che sono presenti oggi.

Attualmente la società è gestita dal titolare, la moglie e la figlia, neo diplomata all'istituto alberghiero, dove ha maturato importanti conoscenze nella trasformazione e confezionamento dei prodotti agricoli.

Porsi l'obiettivo dell'alta qualità, per un prodotto originato da semi universali poco differenziati e compost forniti da poche aziende produttrici, significa lavorare soprattutto sulla conservazione, affinché il fungo si mantenga bianco per un tempo più lungo rispetto ad altri.

Due sono le importanti scelte introdotte in tal senso: l'installazione di un impianto di climatizzazione tecnologicamente avanzato di concezione olandese, con controllo centralizzato direttamente dall'ufficio direzionale; la ricerca di un ottimale rapporto tra terriccio e compost con l'utilizzo di seme già incubato.

Questo mix di scelte, supportato dalla supervisione continua da parte dell'imprenditore, ha portato alla creazione di un ambiente idoneo, con riduzione da 60 a 38 i giorni del ciclo di produzione (che permette peraltro un importante risparmio idrico) e aumento delle rese (chili di fungo su quintali di compost).

Si produce un'unica tipologia di fungo così da garantire un costante ed uniforme rifornimento ai mercati. Il confezionamento viene effettuato in cassette di plastica con codice a barre che permette una completa tracciabilità del prodotto.

La parte prevalente della produzione viene consegnata ai mercati ortofrutticoli di Padova e Trieste. Un cliente importante, in particolare nei mesi di calo dei consumi dopo Pasqua, è la rete delle Coop. Infine, un acquirente di particolare interesse è la base di Aviano, che ha rilasciato un apposito certificato di idoneità alla vendita.

Il ciclo di produzione si interrompe nei mesi estivi dove i costi elevati di energia non rendono conveniente la produzione.

Una precisa scelta è stata di quella non aderire ad alcun consorzio, in quanto nell'esperienza passata la propria produzione veniva penalizzata dall'assemblamento a quella di scarsa qualità di altri conferenti.

Diversi sono i progetti di sviluppo in atto: la costruzione di un impianto fotovoltaico, con l'obiettivo di arrivare a produrre il 90% dell'energia consumata; la realizzazione di un nuovo sistema di confezionamento in scatolette di cartone per evitare il formarsi di condensa e conservare meglio il fungo; un nuovo reparto dedicato alla trasformazione diretta dei funghi grazie alle conoscenze acquisite dalla figlia.

Sui funghi, è molto agguerrita la concorrenza dei paesi dell'Est Europa, le cui produzioni si ritrovano confezionate in Italia senza l'indicazione dell'origine. Cui si aggiunge la scarsa propensione dei clienti di riconoscere il giusto valore economico al sistema di tracciabilità. Servirebbe all'azienda un marchio di qualità riconosciuto, ma sono lunghi i tempi per ottenerlo. Troppi infine i vincoli normativi, quando devi fare un ampliamento strutturale.

5.3.5. Una filiera nella filiera: il florovivaismo e l'arte del taleggio

Per quanto ricomprenda prodotti molto eterogenei, il florovivaismo – secondo le classificazioni correnti²⁴ – è una ramificazione dell'orticoltura, specificatamente dell'orticoltura “non alimentare”. Ciò in considerazione del fatto che il tratto comune delle diverse espressioni florovivaistiche è proprio la loro non commestibilità. Tale caratteristica è intuitiva per le piante ornamentali, boschive e la floricoltura, ma viene estesa anche alle stesse piantine da ortaggio e da frutta, in quanto materiale non destinato direttamente al consumo, ma funzionale alla successiva produzione di prodotti commestibili.

In virtù di questo criterio classificatorio, la maggiore associazione di riferimento, per i florovivaisti, si chiama, per l'appunto, Associazione Internazionale dei Produttori dell'Orticoltura, che fa capo però all'Istituto di giardinaggio dell'Università di Hannover, quasi a rivendicare una posizione “border-line” rispetto alla filiera di appartenenza.

In effetti l'osservazione diretta sembra confermare ciò: il caso che abbiamo intervistato (azienda 21) si occupa di piante perenni. E per far ciò si colloca al centro di una mini-filiera (che va dalla selezione delle talee, allo sviluppo delle varietà, alla vendita a giardinieri e garden center) che davvero ha pochi punti di contatto con altre realtà della filiera orticola.

Anche lo stesso imprenditore proviene da esperienze professionali extra-agricole: lavorava infatti come dipendente nell'industria, e gli venne l'idea del vivaio dopo aver partecipato ad un progetto d'inserimento disabili, che prevedeva il loro impiego in serre per piante orticole.

Per quel che abbiamo capito, il cuore dell'attività, potremo anche dire la fonte del vantaggio competitivo, sta tutta nell'arte del taleggio, ovvero nell'abilità di selezionare e sviluppare le varietà di piante, da proporre poi alla clientela.

24. Come ben richiamato nel rapporto sul florovivaismo curato da Veneto Agricoltura nel 2002. Cfr.: <<http://www.venetoagricoltura.org/upload/pubblicazioni/PDF%20Economia/SC36.pdf>>.

Una tecnica che l'imprenditore, nei primi tempi d'avvio dell'attività, ha affinato con i tecnici dell'Istituto Agrario di Castelfranco Veneto, frequentando corsi di floricoltura, e poi iniziando a fare ricerca varietale girando per diversi orti botanici d'Europa.

Una passione trasferita anche alla figlia, laureata in agraria con specializzazione "tecniche erboristiche piante ornamentali", e avviata già all'inserimento in azienda.

Oggi il vivaio gestisce un catalogo di 450 varietà, continuamente aggiornato, con approvvigionamenti delle talee principalmente dall'Olanda e da grossisti milanesi. Le varietà più pregiate sono vendute ai giardinieri (che coprono il 60% del fatturato); le varietà più standard sono invece vendute ai garden center.

Intensa la partecipazione a fiere tematiche: se ne fanno 12 all'anno, tra Veneto e Trentino, anche se lamenta costi troppo alti per gli stand.

Il vivaio è gestito da 3 addetti indipendenti (titolare più due famigliari); negli ultimi tempi, crescendo, si è dovuto far ricorso anche a 3 dipendenti avventizi.

5.3.6. Dalla filiera ortofrutticola all'agriturismo

Chiudiamo la sezione dedicata alla filiera ortofrutticola con un'azienda (azienda 25) che in realtà l'abbandona, per trasformarsi in agriturismo. La causa è molto semplice: troppo ridotta la dimensione aziendale (torniamo sempre lì) per ricavarci un congruo guadagno.

Anche qui c'è una lunga storia di azienda agricola di famiglia dapprima generalista, poi dedita alle coltivazioni orticole, che alla fine conosce una svolta grazie alla generazione più giovane: l'avvio dell'attività agrituristica coincide infatti con l'ingresso in azienda della figlia più giovane, all'epoca appena ventenne, oggi unica titolare.

Attraverso il finanziamento per il primo insediamento l'azienda ha investito nella ristrutturazione del rustico e nelle dotazioni per l'attività agrituristica: sala lavorazione avicoli, cucina.

L'agriturismo con ristorazione attualmente ha una capienza di 60 posti, ed offre piatti della tradizione culinaria locale, realizzati quasi interamente con prodotti dell'azienda, ben oltre la quota del 60% prevista dalla normativa. Vengono acquistati infatti solo vino, olio, sale, aceto.

Dal 2003 la titolare ha iniziato anche a proporsi al circuito delle scuole come fattoria didattica, con specifici percorsi educativi sul cibo. La scelta si è rivelata un ottimo strumento di marketing, visto che la maggior parte dei bambini in visita ritorna con la propria famiglia.

Inoltre, sempre per promuovere l'agriturismo, la titolare organizza da cinque anni una "festa della trebbiatura", festa che di anno in anno continua ad avere un successo crescente: buon viatico per l'acquisizione di nuova clientela.

Nell'azienda vi lavora l'intera famiglia: oltre alla titolare, collabora la sorella e danno ancora un mano il padre e la madre, pur ormai anziani. Questo aspetto, abbinato alla

difficoltà di recuperare manodopera stagionale, potrebbe creare problemi alla continuità dell'attività agrituristica. La titolare sta infatti valutando se assumere una persona o trasformare l'azienda in trattoria, riducendo quindi il numero di coltivazioni.

«L'offrire prodotti di qualità, realmente a chilometri zero, comporta costi e impegno: per questo – sostiene la titolare – sarebbe bene fare più controlli su quegli agriturismi che non rispettano i parametri e che, alla fine, recano un danno d'immagine all'intero segmento».

5.4. Altre produzioni

Concludiamo la rassegna di casi con un allevamento di trote per i laghetti di pesca (azienda 29). Attività che, come vedremo, deve tenere conto di una molto complessa di parametri (tecnologici e di mercato). Con interessanti linee di sviluppo, se i controlli per le certificazioni sanitarie – pur indispensabili – fossero gestiti in modo meno burocratico.

Partiamo da ciò che richiede il mercato di destinazione (si vende essenzialmente ai laghetti di pesca della provincia di Treviso). Bisogna offrire un prodotto non solo facilmente adattabile ai diversi ambienti, ma che possa dare soddisfazione al pescatore. In termini di qualità («perché il pescatore poi vuol fare bella figura a casa quando se la cucina nel grill, invitando gli amici»), ma anche in termini di divertimento sportivo. Le prede più apprezzate, in tal senso, sono le varietà più sospettose e scaltre, che richiedono al pescatore più accorgimenti nell'azione di pesca.

Proprio per accontentare il mercato in tal senso, il titolare dell'azienda, subentrato al padre che l'aveva fondata nel 1959, ha optato per allevare sia la classica trota iridea, che la trota fario (o di torrente). Pur consapevole che questa seconda varietà ha bisogno di più spazio per svilupparsi e per non essere soggetta ad attacchi parassitari. Il prezzo della qualità: che ha richiesto anche una selezione sui fornitori dei mangimi, preferendo un canale di approvvigionamento nel nord Europa.

Anche l'azienda ha un piccolo laghetto privato, dove gli appassionati possono pescare le trote; cosa che nel tempo ha indotto ad aprire un piccolo ristoro dove servire, per i pescatori stessi, piatti freddi e vini locali. C'è inoltre la vendita diretta di trote a privati.

Poiché la trota necessita di acqua purissima e fredda, ed è estremamente sensibile ad alcune sostanze inquinanti, il "cuore" tecnico dell'allevamento è rappresentato dalle vasche: sono alimentate dall'acqua intercettata nel vicino fiume, controllata nella temperatura, nel ph e nell'ossigenazione (tramite impianto di ossigeno liquido). C'è anche un selezionatore che serve per trasferire le trote nelle diverse vasche, in base alla pezzatura. Tutta la tecnologia per l'allevamento proviene da un'azienda specializzata del Friuli.

È stato inoltre comprato un camion attrezzato per il trasporto del pesce, dotato anch'esso di sistema di ossigenazione ad ossigeno liquido, per il miglior controllo della temperatura.

Infine, l'azienda "ringrazia" (si fa per dire) il Piano faunistico regionale, che ha previsto, nell'area pedemontana dove sono localizzati, l'insediamento del gabbiano reale: animale che scende volentieri sulle vasche a "far la spesa", contro il quale hanno dovuto dotarsi di reti di protezione (anche per evitare trasmissioni di malattie).

Nei primi anni di attività l'acqua del fiume era così pulita (bastava giusto la funzione filtrante di alcuni strati di ghiaia) che permetteva la nascita delle trote. Il titolare ricorda ancora la "spremitura dei maschi per far loro produrre il latte", al tempo della deposizione delle uova da parte delle femmine.

In seguito, l'urbanizzazione dell'area dove sono localizzati ha reso progressivamente il fiume non più adatto alla nascita delle trote. L'azienda ha dovuto quindi comprare da fornitori italiani le trottelle (stadio di sviluppo a partire dal quale – ci spiegano – la trota, dal peso di 2-3 grammi, è autosufficiente). Il ciclo dura dai 15 ai 18 mesi in base alle condizioni ambientali. Al momento della vendita le trote pesano dai 200 ai 300 grammi.

Esisterebbero per quest'attività interessanti possibilità di sviluppo: per esempio, la fornitura di pesce per la ripopolazione dei fiumi e torrenti. Ma è molto onerosa la certificazione di indennità da malattie del pesce: perché si deve dimostrare l'assenza di anomali tassi di mortalità per più anni consecutivi. Se incappi nell'anno sfortunato, il conteggio riparte da zero. Un'altra possibile evoluzione potrebbe riguardare la vendita di "filetti" di trote: ma servono investimenti costosi, stanze con attrezzature inox, che poi richiederebbero un incremento significativo dei volumi per poterli ripagare. Cosa al momento impraticabile.

6. Verso una nuova fase di sviluppo dell'agricoltura trevigiana: le questioni aperte

Dalle diverse situazioni imprenditoriali osservate si possono ricavare alcuni temi di fondo, che proponiamo qui di seguito come un insieme, forse ancora disarticolato, di questioni aperte. Attorno ad esse pare interessante sollecitare delle riflessioni: per capire se nel confuso perimetro che provano a demarcare esistano le condizioni, come a noi sembra, per una nuova fase di sviluppo dell'agricoltura, assai più ricca e al tempo stesso complessa che in passato.

Il bisogno di terreni per crescere

Al di là delle trasformazioni societarie intese in senso formale, quasi tutte le aziende intervistate hanno una storia assai più lunga che può essere divisa, schematizzando, in tre fasi: il periodo della fondazione, risalente anche alla prima metà del novecento; il primo passaggio generazionale, spesso fonte di frammentazione dei terreni, cui segue una gestione manutentiva dell'azienda, nei vincoli di quel che si ha ereditato e senza particolari indirizzi strategici dell'attività; una terza fase di risveglio imprenditoriale, dove si compiono delle scelte di focalizzazione e dove soprattutto si prende consapevolezza della necessità di tornare a crescere, per conseguire maggiori economie di scala.

Memori probabilmente degli errori del passato, o comunque dei vincoli conseguenti a superfici agricole ridotte, le aziende agricole, giuste al terzo stadio, si mettono a cercare terreni: da comprare o da affittare. Scontrandosi però con una serie di difficoltà.

Innanzitutto lamentano un'oggettiva carenza di terreni; e criticano le agevolazioni indifferenziate all'acquisto di fondi, poi lasciati incolti, utilizzati solo a scopo di rendita. Meglio sarebbe – è un suggerimento raccolto in modo corale – che le agevolazioni all'acquisto vadano solo a coloro che intendono coltivare terreni. Che hanno un piano di sviluppo per la loro azienda.

In secondo luogo, c'è il problema della frammentazione delle destinazioni urbanistiche, con situazioni diverse da comune a comune: la cosa, di fatto, impedisce un'espansione dell'azienda agricola per terreni contigui, che sarebbe la via più naturale per la crescita. Si sono raccolte testimonianze di campi comprati anche a 30 km dalla sede dell'azienda, con tutti i costi conseguenti.

Viene da interrogarsi se la crisi stessa, con la chiusura di tante piccole imprese industriali e artigianali, non possa essere occasione di ripensamento e accorpamento di aree, con cambio di destinazione d'uso da artigianale a rurale. Ovviamente sono scelte da valutare nello specifico, caso per caso. Tuttavia è evidente che l'auspicato processo di crescita della dimensione media delle aziende agricole passa anche per la risoluzione di questo problema.

Rapporto con i trasformatori industriali

Alcuni dei casi raccontati nel capitolo precedente fanno capire che c'è un'agricoltura basata sui volumi, per nulla "figlia di un dio minore" rispetto alle nicchie, che dall'interazione ben strutturata con l'industria di trasformazione alimentare può trarre importanti vantaggi.

Va chiarito subito che la sfida non è semplice: o si riesce ad instaurare con l'industria di trasformazione un rapporto di servizio (vedi caso "soccida" nella zootecnica, dove il grande gruppo industriale si avvale delle competenze tecniche dell'allevatore); oppure, c'è sempre il rischio di restare intrappolati in un rapporto decisamente asimmetrico. Come è il caso di tante piccole stalle o aziende ortofrutticole che vogliono interagire da sole con il cliente industriale, ma alla fine non riescono a farsi valorizzare la qualità del loro prodotto, nonché gli investimenti che ci stanno dietro.

In questi casi però, oltre ad un rinvio alla prima questione, alla crescita dimensionale delle aziende stesse o alla loro aggregazione, il suggerimento dei trasformatori industriali è di appoggiarsi decisamente sull'intermediazione istituzionale (cantine sociali, consorzi agrari...). Il cooperativismo, secondo loro, è davvero la condizione minima d'interfaccia tra industria e attività agricola in senso stretto. Non è solo un problema logistico e di quantità: dover trattare con i più disparati fornitori rende impossibile all'industria gestire i protocolli di qualità. Troppa frammentazione, troppa eterogeneità. Mentre gli intermediari istituzionali, se ben organizzati, sono in grado di classificare i conferimenti, assicurare un servizio di controllo qualità, garantire la tracciabilità dei prodotti, se necessario, per le linee "bio".

Questo serve all'industria. Ma questo serve anche all'agricoltura: perché se il punto d'intermediazione di prodotti agricoli fidelizza il cliente industriale grazie ai servizi offerti, viene ad innestarsi un circolo virtuoso tra agricoltura basata su volumi e trasformazione alimentare. Maggiore domanda di prodotti agricoli può accelerare i processi di efficientizzazione delle aziende agricole, tramite l'aumento della dimensione media e l'ausilio della meccanizzazione. L'abbattimento dei costi di produzione, senza compromessi sulla qualità, si tradurrebbe in migliori marginalità per l'agricoltura, e funzionerebbe al tempo stesso come deterrente nei confronti dei prodotti dai Paesi dell'Est e/o del Sud America, più convenienti ma anche meno sicuri sul piano dei controlli. Si verrebbero così a consolidare i presupposti per filiere agro-industriali tutte italiane, anche per prodotti di largo consumo, con impatti economici (e, perché no?, di benessere alimentare) molto più significativi delle nicchie a Km 0, destinate inevitabilmente a produrre effetti solo all'interno di circuiti di consumo locali.

È inoltre da precisare che una buona gestione degli intermediari istituzionali ha anche altri risvolti, oltre ai servizi di *groupage* e controllo qualità che richiede l'industria: significa, ad esempio, una gestione contrattuale capace di mediare il rischio (tra compratori e venditori), di spezzare le quantità su più mercati, come anche di riconoscere un premio, in termini di prezzo d'acquisto, alle forniture più allineate agli standard di qualità richiesti. Buona gestione dell'intermediazione istituzionale, infine, vuol dire saper fare il prezzo giusto: avvalendosi di *broker* che girano per i mercati, per le borse, e fungono da cuscinetto, abbassando le asimmetrie informative ed evitando soprattutto quell'atteggiamento speculativo al rialzo, che spesso l'agricoltore "cane sciolto" ha la tendenza di fare, in un'ottica di breve periodo, ma che nel medio-lungo periodo si ritorce contro tutta la categoria.

Rapporto con la distribuzione

Anche in questo ambito si ripropongono molti dei temi sopra trattati, a proposito del rapporto con l'industria. È impensabile che il singolo agricoltore si proponga con la cassetta di ortofrutta al direttore acquisti del supermercato (eppure la cosa avviene); occorre instaurare relazioni strutturate con i centri d'acquisto. E i soggetti più titolati a fare ciò sono ancora una volta i punti d'intermediazione istituzionale.

Ciò non significa “annacquare nell'ammasso” la varietà e tipicità dei prodotti: la relazione strutturata è pensata anche per comunicare al consumatore finale la qualità dei prodotti, la loro distintività, in un processo che è anche di educazione al consumo (per esempio: di educazione alla stagionalità, ai sapori regionali). È ad esempio all'interno di questa relazione strutturata (che educa l'agricoltore a conferire correttamente il prodotto, e il consumatore a scoprirne la qualità) che può trovare più adeguata valorizzazione il “biologico”. Come ci ha detto qualcuno della distribuzione, non basta dire che fai “biologico”: ci vuole molta “intelligenza commerciale” per avvicinare il consumatore a prodotti che costano di più di quelli di base.

Una seconda questione riguarda la divisione dei ruoli tra agricoltura e commercio, che torna a coinvolgere anche l'industria (di trasformazione e confezionamento). Il messaggio della distribuzione è molto chiaro: l'agricoltore svolga esclusivamente il suo mestiere, cerchi di coltivare/allevare il prodotto con la migliore qualità possibile (fornendo traccia di tale qualità, al limite imparando a conferire un prodotto classificato ed etichettato secondo standard, e se serve investendo sulle prime fasi di conservazione/stoccaggio dopo il raccolto). Poi però eviti di improvvisare il mestiere del trasformatore o del confezionatore. Perché un prodotto possa finire sullo scaffale o sul banco frigo di un supermercato, qualunque sia il suo posizionamento di gamma, devono essere rispettati dei protocolli di qualità che solo una tecnologia industriale può garantire.

Il consiglio all'agricoltore, in ultima istanza, è il seguente: hai un prodotto eccellente? Non pensare che basti ciò per vendere alla distribuzione: affidati ad un partner industriale per la trasformazione, il confezionamento e il packaging. Il più delle volte conviene. Oppure, sappi che se vuoi essere all'altezza, devi mettere in conto forti investimenti tecnologici.

Nicchie della tipicità e del consumo esperienziale

Spesso le nicchie sono considerate un mondo “altro” rispetto ai segmenti che devono fare volume per sopravvivere, e che devono interfacciarsi con i trasformatori industriali e/o i distributori. Alla luce delle riflessioni appena condotte diventa però legittimo insinuare qualche dubbio: esiste davvero un confine netto tra “nicchie” e volumi? Il produttore di nicchia deve essere per forza colui che, all'insegna di non meglio precisata autenticità, “non si sporca le mani” con il largo consumo e le sue esigenze? Non può essere dannoso, con il tempo, questo approccio, soprattutto per quelle aziende agricole né piccole né grandi che s'illudono di ottenere risultati soltanto attraverso la qualità del prodotto?

Si insinuano questi dubbi perché attorno al tema delle nicchie e della tipicità si sono riscontrate due diverse traiettorie.

La prima riguarda le aziende agricole che investono, con convinzione e coerenza, sul consumo esperienziale. Sono di esempio le tante piccole cantine, fra i vari casi raccontati, che hanno assunto come nuova *mission* il “fare assaggiare il paesaggio” al cliente, con tutta la famiglia mobilitata a far scoprire sapori, accoglienza e relazionalità ai loro clienti, attraverso “veri” agriturismi (l’aggettivazione non è superflua) o attraverso altre iniziative, tipo “cantine aperte”. Questo approccio, se fatto bene, con il concorso della qualità del paesaggio rurale veneto (collinare come anche della pianura meno urbanizzata), è destinato quasi sempre a generare successo: a tal punto che, in tutte le aziende osservate che lo praticano, si sono potute constatare felici situazioni di continuità generazionale, di figli “studiat” che volentieri si fermano a lavorare con la famiglia, portando competenze e idee nuove che vanno a rafforzare i contenuti di esperienzialità offerti.

Diversi esiti si riscontrano, invece, in aziende che è parso di cogliere “in mezzo al guado”, un po’ irrisolte sul piano della vocazione e del posizionamento. Sono aziende che credono (e investono) in metodi di produzione di qualità, ma poi sono troppo piccole per “farsi un nome”, e al tempo stesso troppo grandi per sopravvivere con il solo consumo esperienziale (o il farm market). Accade così che la loro strategia oscilli tra necessità di conferire i loro prodotti a trasformatori industriali (o al cooperativismo) e tentativi di aprire spacci aziendali; tra fattorie didattiche e farm market (per provare a farsi conoscere), circuiti locali della ristorazione e ricerca, anche in questo caso poco strutturata, del giusto canale commerciale. Talvolta le aziende, per tentativi ed errori, riescono a trovare il giusto mix; tuttavia, è più frequente imbattersi in situazioni in cui l’azienda non riesce a perseguire una completa valorizzazione del prodotto, ritrovandosi anche ad aver fatto sovrainvestimenti tecnologici.

Di fronte a questi esiti, converrebbe allora che le aziende così “in mezzo al guado” fossero accompagnate a prendere decisioni più consapevoli (magari anche ripensando la leva dell’agevolazione pubblica, che spesso invoglia a compiere dei passi solo perché esiste l’“aiuto”, senza una strategia sottostante. Non si tratta di portare le aziende a rinnegare la qualità delle loro produzioni, ma di condurle ad interpretare in modo diverso, più moderno, il loro “essere di nicchia”: cercando le opportune partnership commerciali ed industriali (come sopra richiamato: anche nel largo consumo c’è spazio per affermare le tipicità), e facendo quegli investimenti che possono determinare, in ultima istanza, l’uscita dall’*impasse*, l’uscita dal guado dalla parte giusta.

Proprio in tal senso è stato interessante imbattersi in quell’azienda che, pur partendo da una produzione ortofrutticola tutta “biologica”, si è poi resa conto (ma con il passaggio generazionale!) che tale fattore di qualità, da solo, non bastava per crescere; che serviva un “volano” commerciale (l’aggancio con il supermercato “bio”, il grossista che ti fa entrare nei mercati esteri di pregio); e che per agganciare tale “volano” servivano investimenti relativi al packaging e alla conservazione come leva di accreditamento. Scelte che poi hanno segnato davvero il “punto di svolta”, in positivo, per l’azienda.

Rispetto al concetto generale di nicchia e di tipicità, è bene dunque tenere distinti i circuiti di consumo esperienziale, inevitabilmente a base locale, da produzioni

comunque di pregio, fatte da aziende non proprio piccolissime, che possono trovare piena valorizzazione solo lavorando su altre condizioni di contorno. Questa distinzione non solo può essere d'aiuto affinché le aziende scelgano più consapevolmente come posizionarsi (rispetto al loro potenziale di crescita); ne possono trarre vantaggio anche le politiche di promozione.

Il consumo esperienziale, pur affidato *in primis* all'impegno e alla vocazione delle singole aziende, ha bisogno di un marketing territoriale che sappia attrarre persone, che sappia generare "cornici di significato" tali da indurre a vivere il paesaggio trevigiano, la sua cultura, i suoi sapori. E c'è una richiesta, fra i vari operatori, per azioni più sistematiche e più coordinate al riguardo, rispetto ai troppi rivoli in cui si disperdono oggi i messaggi promozionali.

Per contro, il prodotto tipico, da accreditare presso Mark & Spencer a Londra (a titolo di esempio), ha bisogno di altre leve di marketing: anche capaci di sfruttare la risonanza di un'eventuale esperienza turistica nella Marca, ma certo sapendo che un consumatore inglese (o tedesco o americano) deve ricevere messaggi assai più "affilati" per poter introdurre un prodotto trevigiano nelle sue abitudini di consumo, fra i tanti esposti in un punto vendita.

Multifunzionalità dell'agricoltura: a che punto siamo a Treviso?

Per multifunzionalità s'intende quell'insieme di contributi, tradizionali e innovativi, che il settore agricolo può apportare al benessere sociale ed economico della collettività. Tali contributi sono classificati dalla letteratura in pratiche di approfondimento e valorizzazione della produzione agricola (*deepening*), con progressivi spostamenti su beni con caratteristiche qualitative diverse da quelli convenzionali; e in pratiche di allargamento delle funzioni agricole (*broadening*), che possono riguardare questi diversi ambiti:

- a) la vitalità e lo sviluppo delle aree rurali: con conseguente mantenimento, riproduzione e diffusione delle culture e tradizioni locali, non solo attraverso le ormai troppo di moda rievocazioni storiche (che fanno un po' di posticcio) quanto piuttosto attraverso forme evolute di accoglienza in agriturismo che vanno oltre il vitto e alloggio, coinvolgendo gli ospiti nei mestieri della tradizione (Toscana e Alto Adige insegnano, con la raccolta delle olive e del fieno), oppure proponendo serate culinarie a tema o esperienze culturali che riscoprono, su nuovi piani, il piacere di "fare filò" con gli autori di un libro (anche nella nostra provincia stanno avendo successo le iniziative "libri in cantina"); ancora, un importante contributo alla "traditio" rurale viene dalle fattorie didattiche, opportunamente collegate al circuito delle gite scolastiche, così da far riscoprire ai bambini (e ai loro genitori) i cicli naturali, i sapori stagionali tipici del territorio, in un percorso che conduce infine al consumo di cibo sano
- b) la tutela dell'ambiente fisico, anche a partire dalla cura di aspetti complementari – come lo sfalcio dei prati, la manutenzione dei boschi, la conservazione di siepi, filari, e fossati – che possono avere conseguenze sulla tenuta dei terreni, sul clima (ostacolo ai venti), sulla biodiversità, sulle risorse idriche, in generale sulla qualità del paesaggio

- c) la sicurezza alimentare, che passa non solo per le regole essenziali dell'igiene, ma anche per l'uso più saggio dei prodotti fitosanitari e, in misura altrettanto importante, per la sanità animale (il non trasformare le bestie in "macchine da produzione", come ci ha detto anche un allevatore, constatando peraltro come il minore sfruttamento riduca le spese farmaceutiche e allunghi la vita media dell'animale)
- d) le tecnologie e le aree di ricerca connesse all'agricoltura: dalla meccanizzazione, fondamentale per sostenere le produzioni basate sui volumi, alle biotecnologie per processi/prodotti non alimentari, alle filiere agro energetiche.

È il gioco delle interdipendenze fra queste componenti che deve essere governato, per dare corpo in modo coerente all'approccio multifunzionale, e per inserire dunque il comparto agricolo in una prospettiva di sviluppo integrato, sostenibile, aperto all'innovazione.

Siamo solo ai primi passi. Possono essere di vantaggio al Veneto (ed ancor più alla provincia trevigiana) due aspetti: il fatto di non partire da un modello agroindustriale definito, basato esclusivamente sulla specializzazione produttiva su larga scala (come dimostra il dato regionale sulla dimensione media delle aziende agricole, ancora distante da Lombardia ed Emilia Romagna); perché ciò determinerebbe dei "sentieri di dipendenza" rispetto alle molteplici traiettorie di sviluppo, esplorabili all'interno dell'approccio multifunzionale. Il secondo aspetto interessante per il Veneto è questo stesso processo di cambiamento che sta attraversando il mondo della coltivazione diretta, come abbiamo visto dai casi osservati, al di là dei singoli esiti. E che può diventare terreno fertile proprio per innestare molteplici "esperienze di imprenditorialità agricola", saggiando le diverse componenti della multifunzionalità.

Potremo dire, ricorrendo ad una metafora, che l'agricoltura oggi è come il pittore di fronte alla "tela bianca". Dopo anni di gestione "produttivistica", spesso priva di strategia, funzionale solo a generare un reddito di sussistenza, l'imprenditore agricolo si trova oggi a poter scegliere diverse traiettorie: con la fortuna che nessuna di queste (volumi per l'industria, consumo esperienziale, agroenergia, per citare tre percorsi) è nella situazione, allo stato attuale, di prevalere sulle altre. Decisamente un buon punto di partenza, per governare in modo equilibrato la crescita delle diverse componenti in gioco.

Si è potuto constatare quanto sia importante questo equilibrio, quando si è iniziato a parlare, qualche anno fa, di agroenergia sotto la pressione del caro-petrolio. Si incominciavano a prefigurare anche in Veneto "distese" di fotovoltaico, o coltivazioni intensive finalizzate alla produzione di energia. Ma si sono visti presto gli effetti: non solo le tensioni sui prezzi delle materie prime agricole, manifestatesi su scala globale, ma anche tensioni fra le diverse espressioni regionali dell'agricoltura, come era da attendersi.

Anche fra i nostri intervistati coglievamo forti malumori e forte scetticismo: «Le piante servono per sfamarsi e sfamare le bestie, non per bruciarle a scopi energetici» – dicevano facendo ricorso, è proprio il caso di dirlo, a tutta la loro saggezza contadina.

Ma non potevano che essere queste le reazioni, quando si fa l'esatto contrario di ciò che richiede l'approccio multifunzionale. Le produzioni agro energetiche, almeno nel

modello di sviluppo rurale del Veneto, non possono essere concepite come qualcosa che “sottrae” terreno e prodotto alle attività tradizionali. Al contrario, devono essere pensate in ottica “aggiuntiva”: ricorrendo a terreni dismessi, o terreni marginali che tuttavia, se coltivati, minimizzerebbero il degrado ambientale; oppure, usando le coltivazioni a fini energetici come bonifica di terreni inquinati, in virtù delle proprietà fitodepurative di alcune piante; e non escludendo ovviamente il ricorso a superfici non agricole, come le coperture degli edifici, in particolare dei capannoni industriali.

Inoltre, guardando sempre alle compatibilità con il modello di sviluppo veneto, sembra preferibile innestare nel territorio tante filiere energetiche “corte”, magari non limitate al solo autosostentamento delle aziende agricole (politica già in essere e che sta funzionando bene, per quel che abbiamo sentito dagli operatori), ma anche per fornire energia ad aree artigianali ed industriali di prossimità (con possibilità di utilizzo scarti industriali nel ciclo energetico).

Come si vede, basta incominciare a sviscerare un tema per comprenderne la complessità, per intuire che sono in gioco diverse sfaccettature. Del resto, un ripensamento radicale del modello di sviluppo rurale non può tradursi in facili slogan e facili mode. Tutto va ricomposto in un disegno più articolato, più ricco, più aperto al nuovo.

Ma l'elemento di ottimismo, da sovrapporre a tutto, è che ai giovani che restano in agricoltura, come dimostrato da ricerche condotte a livello nazionale, queste sfide piacciono. La loro permanenza in agricoltura è figlia di ponderate comparazioni rispetto ad altre opportunità occupazionali. Se dunque restano nell'azienda di famiglia, o costituendo attività collegate, lo fanno con consapevolezza e alto grado di motivazione. Ciò li spinge a cimentarsi con le sfide sopra tracciate, ad esplorare ciò che è possibile fare di nuovo oltre la cultura e i confini imprenditoriali tracciati dai padri. Ed è stato dimostrato che i loro processi decisionali sono davvero più efficaci, oltreché più aperti al nuovo.

Dunque ben vengano tutte le forme di incentivazione al ricambio imprenditoriale: l'avvicendamento fra generazioni pare davvero la premessa fondamentale perché le diverse traiettorie della multifunzionalità agricola possano germogliare con più forza e in modo meno condizionato. Presumibilmente, ciò avrà come effetto anche quello, sorprendente, di rimescolare le carte nella presunta irreversibilità dei cicli di sviluppo economico: ridando un ruolo inedito a quel “primario” che molti ormai relegavano ad attività residua.

Glossario

Di seguito sono riportate alcune definizioni utili alla comprensione degli indicatori e delle misure utilizzate nel rapporto di ricerca.

Autoconsumo

Si intende l'utilizzo, parziale o totale, nell'annata agraria 2009-2010 dei prodotti aziendali, agricoli e/o zootecnici, per il consumo familiare.

Fonte da cui è stata tratta la definizione è Istat²⁵.

Azienda agricola, forestale e zootecnica

L'azienda agricola, forestale e zootecnica costituisce l'unità tecnico-economica costituita da terreni, anche in appezzamenti non contigui, ed eventualmente da impianti ed attrezzature varie, in cui si attua, in via principale o secondaria, la produzione agraria, forestale e zootecnica ad opera di un conduttore, cioè persona fisica, società od ente che ne sopporta il rischio sia da solo (conduttore coltivatore o conduttore con salariati e/o compartecipanti), sia in associazione ad un mezzadro o colono parziario.

Fonte da cui è stata tratta la definizione è Istat²⁶.

Centro aziendale

Fabbricato, o il complesso dei fabbricati, connesso all'attività aziendale e situato entro il perimetro dei terreni aziendali. Il centro aziendale può essere localizzato in corrispondenza dell'abitazione del conduttore o delle abitazioni dell'altra manodopera impiegata nei lavori agricoli aziendali, oppure in corrispondenza di ricoveri per animali, di locali per l'immagazzinamento o la lavorazione dei prodotti (magazzini, sili da foraggio, fienili, eccetera) o per il deposito di macchine ed attrezzi di uso agricolo. In assenza di fabbricati, il centro aziendale viene localizzato nel foglio di mappa catastale entro il quale ricade la maggior parte dei terreni costituenti la superficie totale aziendale.

Fonte da cui è stata tratta la definizione è Istat²⁷.

25. Istat, 2010.

26. Istat, 2010.

27. Istat, 2010.

Conduttore

Responsabile giuridico ed economico che sopporta il rischio della gestione aziendale sia da solo (conduttore coltivatore e conduttore esclusivamente con salariati e/o compartecipanti), sia in associazione. Il conduttore può essere una persona fisica, una società o un ente.

Fonte da cui è stata tratta la definizione è Istat²⁸.

Orti familiari

Piccole superfici utilizzate prevalentemente per la coltivazione consociata di ortaggi, legumi freschi, patate, frutta ecc. la cui produzione è destinata ad essere consumata esclusivamente dal conduttore e dalla sua famiglia. Su tali superfici possono essere eventualmente presenti anche altre coltivazioni erbacee e/o qualche pianta legnosa agraria (generalmente, qualche pianta o filare di vite e/o qualche fruttifero e/o olivo).

I caratteri distintivi di un orto familiare sono, pertanto: la limitata estensione di una superficie dove si presenta in forma di norma prevalente l'eterogeneità delle coltivazioni, per lo più consociate tra loro con qualche pianta legnosa agraria sparsa, e l'autoconsumo della totale produzione da parte della famiglia del conduttore.

Fonte da cui è stata tratta la definizione è Istat²⁹.

Prati permanenti e pascoli

Coltivazioni foraggere erbacee fuori avvicendamento che occupano il terreno per un periodo superiore a cinque anni. Comprendono prati permanenti (quando il foraggio viene, di norma, raccolto mediante falciatura) e pascoli (quando il foraggio viene utilizzato, di regola, soltanto dal bestiame pascolante).

Fonte da cui è stata tratta la definizione è Istat³⁰.

Reddito Lordo Standard (RLs)

Il concetto di reddito lordo standard (in inglese standard gross margin, abbreviato in Sgm) è utilizzato per determinare la dimensione economica delle aziende agricole, espressa in termini di unità di dimensione europea (Ude). Questo concetto è utilizzato anche nelle statistiche sulle strutture delle aziende agricole, organizzate a livello

28. Istat, 2010.

29. Istat, 2010.

30. Istat, 2010.

europeo da Eurostat e a livello italiano da Istat, rappresentando quindi il raccordo fra le statistiche economiche e quelle strutturali.

Per reddito lordo di un'attività produttiva agricola (coltivazione o allevamento) si intende il valore monetario della produzione lorda dell'attività stessa al netto di alcuni costi specifici corrispondenti. Per reddito lordo standard si intende il valore del reddito lordo corrispondente alla situazione media di una determinata regione o provincia e di una determinata attività produttiva.

La produzione lorda, a sua volta, è definita come la somma del valore del prodotto principale (o dei prodotti principali) e del valore del prodotto secondario (o dei prodotti secondari). Tali valori devono essere calcolati moltiplicando la resa (produzione fisica unitaria) per il prezzo franco azienda e a netto dell'iva. La produzione lorda comprende anche l'importo delle sovvenzioni relative ai prodotti, alla superficie e/o al bestiame.

Alla produzione lorda, calcolata come sopra specificato, devono essere detratti i seguenti costi specifici :

- a. per le produzioni vegetali: sementi e materiale di moltiplicazione (acquistati o prodotti in azienda), concimi comprati, prodotti di protezione delle colture (fitofarmaci), spese varie specifiche comprendenti il costo dell'acqua per l'irrigazione, le spese di riscaldamento, le spese di essiccazione, le spese di commercializzazione (ad esempio cernita, pulitura, imballaggio, ecc.) e di trasformazione, le spese di assicurazione, gli altri costi specifici;
- b. per le produzioni animali: costi di sostituzione del bestiame (rimonta), alimentazione del bestiame distinta in alimenti concentrati acquistati o prodotti in azienda (mangimi e/o granella), alimenti grossolani (foraggi), spese varie comprendenti le spese veterinarie, le spese di monta e di fecondazione artificiale, le spese di controllo della resa e simili, le spese di commercializzazione (ad esempio cernita, pulitura, imballaggio, ecc.) e di trasformazione, le spese di assicurazione, gli altri costi specifici.

Come si vede, non vengono considerati i costi relativi a: manodopera, meccanizzazione, fabbricati, carburanti, lubrificanti, riparazioni e ammortamenti delle macchine e lavori effettuati da terzi. Questi ultimi, tuttavia, vengono considerati tra i costi da detrarre dalla produzione lorda nel caso in cui siano stati impiegati per l'impianto o l'espianto delle colture permanenti oppure nell'ambito dell'essiccazione dei prodotti.

I costi specifici devono essere calcolati utilizzando i prezzi di fornitura all'azienda al netto dell'iva e da essi deve essere detratto l'importo di eventuali sovvenzioni connesse con l'acquisto dei fattori produttivi di cui ai costi esaminati.

I RIs sono riferiti ad un periodo temporale di tre anni al fine di attenuare i picchi in positivo o in negativo che si possono verificare nelle rese dei singoli anni a seguito di eventi contingenti (es. andamenti meteorologici avversi). In pratica, quindi, i RIs vengono calcolati su dati medi triennali.

I RIs vengono calcolati su base regionale sulla base dei dati empirici rilevati direttamente presso le aziende. Il calcolo e l'aggiornamento sono responsabilità delle Agenzie di collegamento e quindi in Italia vengono curati dall'Inea.

Gli ultimi RIs disponibili hanno come anno centrale il 1996. I RIs vengono calcolati utilizzando la valuta corrente nazionale e poi espressi in Ecu/Euro.

La fonte da cui è stata ricavata la definizione presentata è Inea³¹.

Seminativi

Le colture di piante erbacee, soggette all'avvicendamento colturale che prevede una durata delle coltivazioni non superiore a cinque anni.

Fonte da cui è stata tratta la definizione è Istat³².

Superficie aziendale

La fonte da cui sono state ricavate le definizioni di seguito presentate è Istat³³.

Superficie agricola utilizzata (Sau)

La superficie agricola (in inglese utilized agricultural area abbreviato in Uaa) utilizzata è l'insieme dei terreni investiti a seminativi, coltivazioni legnose agrarie, orti familiari, prati permanenti e pascoli, coltivazioni legnose agrarie e castagneti da frutto. Essa costituisce la superficie investita ed effettivamente utilizzata in coltivazioni propriamente agricole. È esclusa la superficie investita a funghi in grotte, sotterranei ed appositi edifici.

Superficie agricola totale (Sat)

La superficie totale è definita come l'area complessiva dei terreni dell'azienda formata dalla superficie agricola utilizzata, da quella coperta da arboricoltura da legno, da boschi, dalla superficie agraria non utilizzata, nonché dall'area occupata da parchi e giardini ornamentali, fabbricati, stagni, canali, cortili situati entro il perimetro dei terreni che costituiscono l'azienda.

Superficie agraria non utilizzata

La superficie agraria non utilizzata costituisce l'insieme dei terreni dell'azienda non utilizzati a scopi agricoli per una qualsiasi ragione (di natura economica, sociale od altra), ma suscettibili di essere utilizzati a scopi agricoli mediante l'intervento di mezzi normalmente disponibili presso un'azienda agricola. Sono compresi gli eventuali terreni

31. Cfr. <http://www1.inea.it/rica/home/metodologia/index.cfm>.

32. Istat, 2010.

33. Cfr. Frustaci, 2004.

abbandonati facenti parte dell'azienda ed aree destinate ad attività ricreative. Sono esclusi i terreni a riposo.

Superficie in produzione

Per superficie in produzione si intende quella che risulta occupata dagli impianti in fase produttiva, anche se, a seguito di avversità climatiche e/o attacchi parassitari, non ha dato luogo a produzione.

La fonte da cui è stata ricavata la definizione presentata è Istat³⁴.

Terreni a riposo

Terreni, lavorati (maggesi) o non, che entrano in avvicendamento e sui quali non è praticata alcuna coltura nel corso dell'annata agraria. I dati sono forniti distintamente per le superfici soggette e non a regime d'aiuto comunitario secondo quanto previsto dalla nuova politica agraria comune (Pac). Sono esclusi i terreni in stato di abbandono per una qualsiasi ragione di natura economica, sociale od altra.

La fonte da cui è stata ricavata la definizione presentata è Istat³⁵.

Terreno agrario

Per terreno agrario si intende la superficie dell'unità agricola destinata alla pratica delle varie colture o che potrebbe essere ad esse destinata mediante l'impiego di mezzi normalmente disponibili presso l'unità agricola. Non è terreno agrario la superficie costituita da aree occupate da fabbricati, cortili, strade poderali ecc. ("altra superficie").

Fonte da cui è stata tratta la definizione è Istat³⁶.

Unione europea

Europa a 15: Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Gran Bretagna, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna, Svezia. Nell'Europa a 25, oltre ai precedenti, si aggiungono: Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria. Entrano a far parte

34. Cfr. Frustaci, 2004.

35. Cfr. Frustaci, 2004.

36. Istat, 2010.

nell'Europa a 27 anche Bulgaria e Romania. I paesi candidati ad entrare nell'Unione sono: Croazia, Islanda, Montenegro, ex Repubblica iugoslava di Macedonia e Turchia. I negoziati di adesione con il Montenegro e l'ex Repubblica iugoslava di Macedonia non sono ancora stati avviati. A tutti gli altri paesi dei Balcani occidentali – Albania, Bosnia-Erzegovina, Serbia e Kosovo ai sensi della risoluzione 1244 del Consiglio di Sicurezza dell'ONU – è stata garantita la prospettiva di adesione all'UE non appena avranno soddisfatto i requisiti essenziali. Sono tutti considerati candidati potenziali.

La fonte utilizzata per le informazioni è il sito della Commissione europea³⁷.

Unità di bestiame (Uba)

L'unità di bestiame (in inglese Livestock unit, abbreviato Lsu) è la misura standard per confrontare generi differenti di animali in un'azienda agricola.

La fonte da cui è stata ricavata la definizione presentata è Istat³⁸.

Unità di dimensione europea (Ude)

La dimensione economica delle aziende è espressa in termini di unità di dimensione europea (Ude; in inglese European size unit abbreviato Esu). Il valore di 1 Ude è definito come un ammontare fisso di Ecu/Euro di Rls; a partire dal 1984, 1 Ude è stata fissata pari a 1.200 Ecu/Euro. Le aziende in base alla loro dimensione economica vengono raggruppate in classi di Ude.

In sintesi la procedura per il calcolo della dimensione economica aziendale in Ude è la seguente:

- identificazione delle attività (colture e allevamenti) presenti in azienda
- misurazione della dimensione fisica (ettari e numero capi di bestiame) delle attività
- calcolo del Rls di ogni attività aziendale moltiplicando il Rls di riferimento per la dimensione aziendale dell'attività
- calcolo del Rls aziendale sommando i Rls di ogni singola attività
- definizione della dimensione economica aziendale dividendo il Rls aziendale per il valore di 1 Ude (1.200 Ecu/Euro).

La fonte da cui è stata ricavata la definizione presentata è Inea³⁹.

37. Cfr. http://ec.europa.eu/enlargement/the-policy/countries-on-the-road-to-membership/index_it.htm.

38. Cfr. Frustaci, 2004.

39. Cfr. <http://www1.inea.it/rica/home/metodologia/index.cfm>.

Bibliografia

- Belletti G. (2000), *Sviluppo rurale e prodotti tipici: reputazioni collettive, coordinamento e istituzionalizzazione*, in «Sviluppo locale», vol. VII, n. 15, pp. 34-61.
- Bianchi D. (2009), *La PAC "camaleontica" alla luce del Trattato di Lisbona*, in «Rivista di Diritto Agrario», n. 4, pp. 592-629.
- Cardinali S., Gregori G.L. e Pallonari M. (a cura di, 2010), *Piccole imprese vitivinicole e un nuovo approccio al marketing integrato*, Milano, Franco Angeli.
- Censis (2007), *Le minoranze trainanti nell'agricoltura italiana. Mercati, innovazione e internazionalizzazione*, in «Note & Commenti», n. 5/6.
- Centro Studi Distretto del Conegliano Valdobbiadene (2010), *Rapporto 2010*, Conegliano (Tv).
- Cesaretti G.P. e Scarpato D. (a cura di, 2010), *Politiche integrate per uno sviluppo competitivo sostenibile dell'agroalimentare*, Milano, Franco Angeli.
- Costato L. (2009), *La PAC come filo conduttore del travaglio europeo*, in «Rivista di Diritto Agrario», n. 2, pp. 246-253.
- De Luca P., Mason M.C. e Nassivera F. (2009), *Packaging e comunicazione: una ricerca empirica nelle zone vinicole del Friuli*, in «Mercati e Competitività», n. 4, pp. 95-119.
- Di Iacovo F. e Ciofani D. (2005), *Le funzioni sociali dell'agricoltura: analisi teorica ed evidenze empiriche*, in «Rivista di Economia Agraria», n. 2, pp. 381-411.
- European Commission Agriculture and Rural Development (2011), *Agriculture in the EU. Statistical and Economic Information Report 2010*, Luxembourg, Office of the European Union.
- Eurostat (2006), *Paesi dell'Unione europea*, Commissione europea, Direzione generale della Comunicazione, <<http://europa.eu/>>.
- Eurostat (2009), *Handbook on implementing the FSS and SAPM definitions.CPSA*, revisione n. 6, agosto.
- Ferrucci N. (2007), *Produzione di energia da fonti biologiche rinnovabili (il quadro normativo)*, in «Rivista di Diritto Agrario», n. 2, pp. 246-258.
- Frustaci M. (a cura di, 2004), *Glossario economico-statistico multilingua*, Istat, Roma.
- Henke R. e Salvioni C. (2008), *Multifunzionalità in agricoltura: sviluppi teorici ed evidenze empiriche*, in «Rivista di Economia Agraria», n. 1, pp. 3-34.
- Inea (2011), *Annuario dell'Agricoltura italiana 2009*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane.

- Istat (2009), *Piano generale del 6° Censimento generale dell'agricoltura*, 22 dicembre, Roma.
- Istat (2010), *6° Censimento generale dell'agricoltura. Istruzioni per la rilevazione*, 24 ottobre, Roma.
- Istat (2011a), *6° Censimento generale dell'agricoltura. Risultati provvisori*, comunicato stampa del 5 luglio, <<http://censimentoagricoltura.istat.it>>.
- Istat (2011b), *Annuario statistico italiano 2010*, <http://www3.istat.it/dati/catalogo/20101119_00/>.
- Lanzalaco L. e Lizzi R. (2008), *Governance e government come fattori strategici per le politiche agricole e rurali*, in «Rivista di Economia Agraria», n. 3, pp. 341-364.
- Lorusso S. (2007), *Orientamenti strategici e aspetti di brand management nel settore vitivinicolo italiano*, in «Rivista Piccola Impresa», n. 1, pp. 137-155.
- Musotti F. (2001), *Il "nuovo" orientamento dell'agricoltura italiana: riscoperta del territorio, ruralità, istituzionalizzazioni*, in «Sviluppo locale», vol. VIII, n. 17, pp. 79-91.
- Nomisma (2008), *XI Rapporto Nomisma sull'agricoltura italiana. La competitività dell'agricoltura italiana di fronte ai nuovi scenari evolutivi*, Edagricole, Milano.
- Osservatorio Economico Sociale (2011), *Rapporto annuale sul mercato del lavoro 2010*, Treviso.
- Pennacchi F. (2007), *Competitività e multifunzionalità: conflitto o sinergia?*, in «Rivista di Economia Agraria», n. 3, pp. 353-359
- Regione Veneto (2011), *Rapporto Statistico 2010*, Venezia.
- Regione Veneto (2011), *Statistiche Flash*, luglio, <http://statistica.regione.veneto.it/pubblicazioni_statistiche_flash.jsp>
- Russo C. e Sabbatini M. (2001), *Ricambio generazionale e strategie produttive nelle aziende agricole a conduzione dirette: alcune considerazioni sulla base di un'analisi tipologica*, in «Rivista di Economia Agraria», n. 1, pp. 3-26.
- Russo C., Sabbatini M. (2005), *Analisi esplorativa delle differenziazioni strategiche nelle aziende agricole*, in «Rivista di Economia Agraria», n. 4, pp. 659-695.
- Unioncamere Veneto (2011), *Relazione sulla situazione economica del Veneto nel 2010*, Venezia.
- Veneto Agricoltura (2010), *Rapporto 2009 sulla congiuntura nel settore agroalimentare veneto*, Legnaro (Pd).
- Veneto Agricoltura (2011), *Rapporto 2010 sulla congiuntura nel settore agroalimentare veneto*, Legnaro (Pd).

Quaderni:

- n. 1. *L'occupazione e i fabbisogni professionali nella provincia di Treviso. Le previsioni a livello di provincia e di distretto nel biennio 1999-2000*, 2000
- n. 2. *Rapporto orientamento. Atti del Corso per orientatori maggio-ottobre 1999*, 2000
- n. 3. *I fabbisogni professionali delle imprese nel 2001. La rilevazione Excelsior per la provincia di Treviso*, 2001
- n. 4. *L'evoluzione demografica nella provincia di Treviso. Ipotesi e proiezioni a livello comunale (2001-2030)*, Febbraio 2003
- n. 5. *Il settore nonprofit in Provincia di Treviso. I risultati della prima rilevazione censuaria*, Ottobre 2003
- n. 6. *L'integrazione degli alunni extracomunitari nelle scuole medie della provincia di Treviso*, Dicembre 2003
- n. 7. *La domanda di lavoro immigrato. Una ricerca sulle richieste alla Direzione Provinciale del Lavoro di Treviso*, Marzo 2005
- n. 8. *La domanda di lavoro immigrato nel 2005. Seconda indagine sulle richieste alla Direzione Provinciale del Lavoro di Treviso*, Marzo 2006
- n. 9. *Le dinamiche del mercato del lavoro trevigiano per filiere produttive (1998-2004)*, Aprile 2006
- n. 10. *L'evoluzione della domanda di professioni nelle aziende trevigiane (1999-2005)*, Aprile 2006
- n. 11. *I percorsi formativi dei giovani trevigiani. Analisi degli esiti (2000-2005)*, Aprile 2006
- n. 12. *Misurare la produttività: metodi, limiti, equivoci*, Aprile 2007
- n. 13. *2° Rapporto sull'evoluzione demografica in provincia di Treviso. Aggiornamento delle proiezioni a livello comunale (2007-2021)*, Luglio 2007
- n. 14. *2° Rapporto sulle dinamiche del mercato del lavoro trevigiano per filiere produttive (2003-2006)*, Ottobre 2007
- n. 15. *2° Rapporto sull'evoluzione della domanda di professioni nelle aziende trevigiane (1999-2006)*, Ottobre 2007
- n. 16. *2° Rapporto sui percorsi formativi dei giovani trevigiani. Analisi degli esiti (2001-2006)*, Ottobre 2007
- n. 17. *Il terziario e le sue connessioni con le attività del manifatturiero nell'economia trevigiana*, Novembre 2008
- n. 18. *Percorsi di terziarizzazione in provincia di Treviso*, Febbraio 2010
- n. 19. *Le sfide per il futuro dell'agricoltura: qualità, filiere, dimensioni*, Novembre 2011

Le pubblicazioni dell'Osservatorio Economico e Sociale di Treviso sono consultabili e scaricabili all'indirizzo internet: http://www.tv.camcom.it/docs/strutture-/Osservatorio_Economico_Sociale.html, pagina presente sul sito della Camera di Commercio di Treviso.