

Eppur si muove

Uno sguardo sull'orticoltura professionale in Regione – seconda parte

Costantino Cattivello¹, Elena Valent², Mattia Spessot¹

Servizio fitosanitario e chimico, ricerca, sperimentazione e assistenza tecnica¹
Unione Territoriale della Carnia²

La prima parte dell'indagine ha riservato particolare attenzione all'analisi delle tipologie orticole prodotte in Regione. Ad una lettura superficiale questa prima parte può sembrare un arido elenco di specie e tipologie coltivate ma rappresenta, come ben sanno gli operatori del settore, una cartina al tornasole dell'evoluzione della domanda del mercato. Informazioni che nelle statistiche ufficiali mancano e che invece sono FONDAMENTALI per orientare l'assetto produttivo aziendale e rispondere all'evoluzione della domanda che riflette giocoforza i cambiamenti sociali italiani in atto.

In questa seconda parte si focalizzeranno alcuni aspetti legati alle caratteristiche aziendali, alla forza lavoro e agli sbocchi commerciali delle produzioni effettuate; da questo insieme di informazioni saranno più chiari quali sono i punti di forza e di debolezza di questo segmento agricolo regionale troppo spesso negletto.

Le aziende

Numero e ubicazione. Sono state censite 410 aziende che coltivano specie orticole a fini commerciali. Di queste, 246 sono ubicate in provincia di Udine, 101 in provincia di Pordenone, 49 in provincia di Gorizia e 14 in provincia di Trieste. Si registra un sensibile aumento rispetto al censimento 2011, quando erano state individuate 379 aziende sul territorio regionale. L'incremento riguarda soprattutto l'area udinese che ha visto aumentare di un buon 13% le aziende orticole, a fronte di un 8% sul totale regionale. Per quanto riguarda i regimi colturali, oltre l'82% del campione è costituito da aziende convenzionali, poco più del 12% da aziende biologiche ed oltre il 4,4% degli imprenditori dichiara delle superfici in conversione. Trascurabili le percentuali di azien-

de a conduzione mista, convenzionale più biologico, e biodinamica (0,5% in entrambi i casi).

Superficie totale aziendale e SAU orticola. La SAU totale delle aziende coltivanti orticole è passata da 6.495 ha del 2011 a 7.247 ha nel 2017. Nel contempo le superfici medie aziendali sono rimaste pressoché invariate, subendo solo un modesto rialzo da 17,1 ha ai 17,7 ha attuali. La SAU regionale destinata alle produzioni orticole ha subito un aumento più significativo, pari al 14%, raggiungendo gli attuali 973 ha. L'incidenza di tale parametro sulla SAU aziendale regionale si attesta attorno al 14,3% con differenze significative tra le provincie. Si va infatti da un minimo del 6,1% della provincia di Trieste ad un massimo del 17,6% della provincia di Gorizia. Le zone montane contano da sole per il 2,6% della SAU orticola con una superficie coltivata di circa 25 ha.

Superficie totale orticola (STO). Si tratta del complesso delle superfici occupate da più colture o più cicli della stessa coltura nel corso dell'anno insistenti sulla stessa area. Nel 2018 tale superficie ha raggiunto i 1.107 ha, in aumento del 3,6% rispetto al 2011, quando ammontava a 1.068 ha.

Altri indirizzi. Oltre il 60% delle aziende affianca alle produzioni orticole quelle cerealicole, mentre circa una azienda su tre prevede nel proprio ordinamento colturale la coltivazione di specie a frutto. In aumento, negli ultimi anni, la percentuale di aziende che si dedicano anche alla viticoltura (pari al 20% del totale). Solo 12% delle aziende intervistate possiede allevamenti zootecnici, dato sostanzialmente stabile dal 2011. Si attesta attorno al 10% invece la percentuale di realtà che conducono attività ortofloro vivaistica. Marginali ma degni di nota,

infine, altri indirizzi produttivi quali l'olivicoltura, la selvicoltura, il pascolo e, recentemente, la canapicoltura.

Altre attività. Molteplici le attività accessorie che vengono condotte in azienda e integrano le attività produttive principali. La prima lavorazione dei prodotti agricoli è senz'altro la più importante. Il 79% delle aziende intervistate esegue infatti la pulizia e l'incassettamento del prodotto prima della commercializzazione mentre meno diffuso è il confezionamento del prodotto vero e proprio (4%) con relativo packaging e filatura. Contenuta, ma comunque significativa, la quota di aziende che si occupano anche della trasformazione dei propri prodotti, che ammonta a poco più del 16%. Il 7% delle aziende orticole conduce anche l'attività agrituristica, invece sono marginali i casi in cui è presente una fattoria didattica o vengono svolte attività ricreative e sociali (entrambe al 2%). Altro dato interessante, l'11% delle aziende possiede un impianto per la produzione di energie rinnovabili, in linea con quanto già emerso nelle precedenti rilevazioni.

Titolo di possesso. Le aziende che coltivano orticole esclusivamente su terreni di proprietà sono la maggioranza dei casi (55%). Il 15% fa ricorso solo a terreni affittati mentre il 23% conduce la propria attività sia su terreni in affitto che di proprietà. Solo il 5% lavora superfici ad uso gratuito.

Modalità di coltivazione. La grande maggioranza delle aziende orticole del Friuli Venezia Giulia

coltiva ancora con metodo convenzionale (82%) ma mantengono un trend positivo le realtà che coltivano con metodo biologico o biodinamico. In termini assoluti il numero di quest'ultime è sostanzialmente raddoppiato dal 2011 (+96%), sebbene pesino ancora relativamente poco sul complesso delle unità produttive (13,4%). Se includiamo in tale novero le aziende in conversione biologica al momento della rilevazione la percentuale si alza sensibilmente, raggiungendo il 17,1% del totale. La frazione rimanente è costituita da aziende che mantengono superfici coltivate in maniera convenzionale accanto a superfici certificate biologiche (0,7%).

Per ciò che concerne l'ambiente di coltivazione, nel periodo intercorso tra le due rilevazioni si è verificato un aumento delle superfici coltivate in pieno campo, che giungono a toccare i 1.035 ha (+23% rispetto al 2011). Di segno positivo anche la variazione delle superfici protette, che sono passate da 64 a 76 ha (+19%), ma costituiscono, non diversamente dal 2011, una porzione marginale della STO (solo il 7% delle superfici totali destinate alle orticole) (Fig. 1 e 2). Di tali produzioni protette, la quasi totalità è costituita da colture coltivate in tunnel freddo (84%) laddove l'utilizzo di serre riscaldate è molto più contenuto (9%) e utilizzato in special modo nelle prime fasi della produzione orto-floro vivaistica a ciclo primaverile. Le superfici dedicate a coltivazioni fuori suolo mantengono una dimensione marginale in

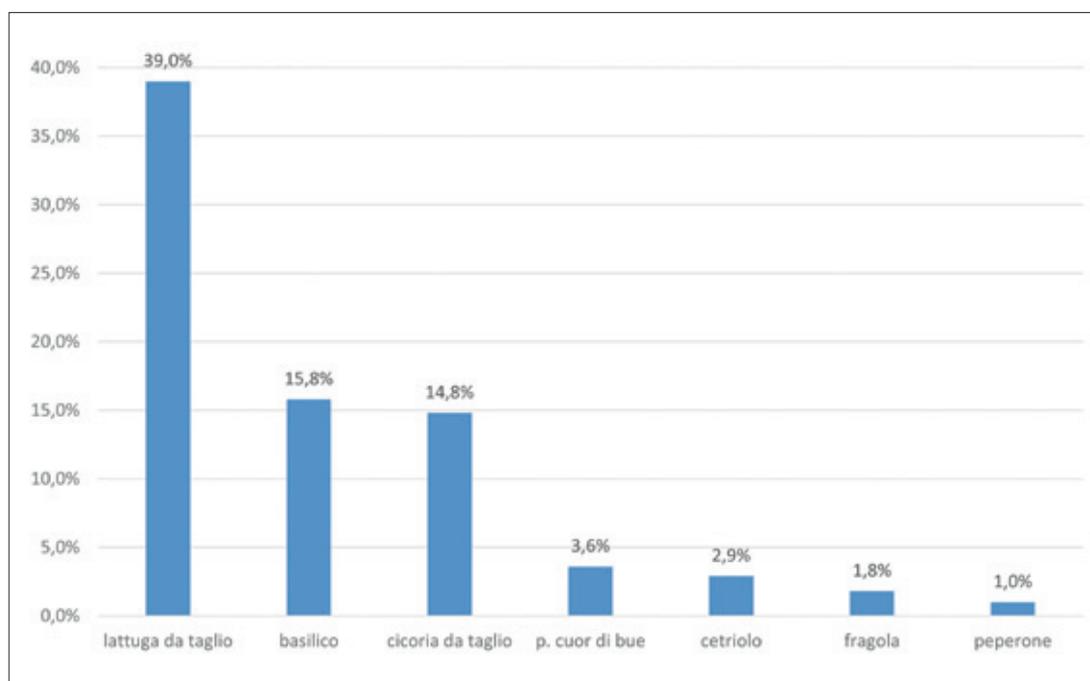
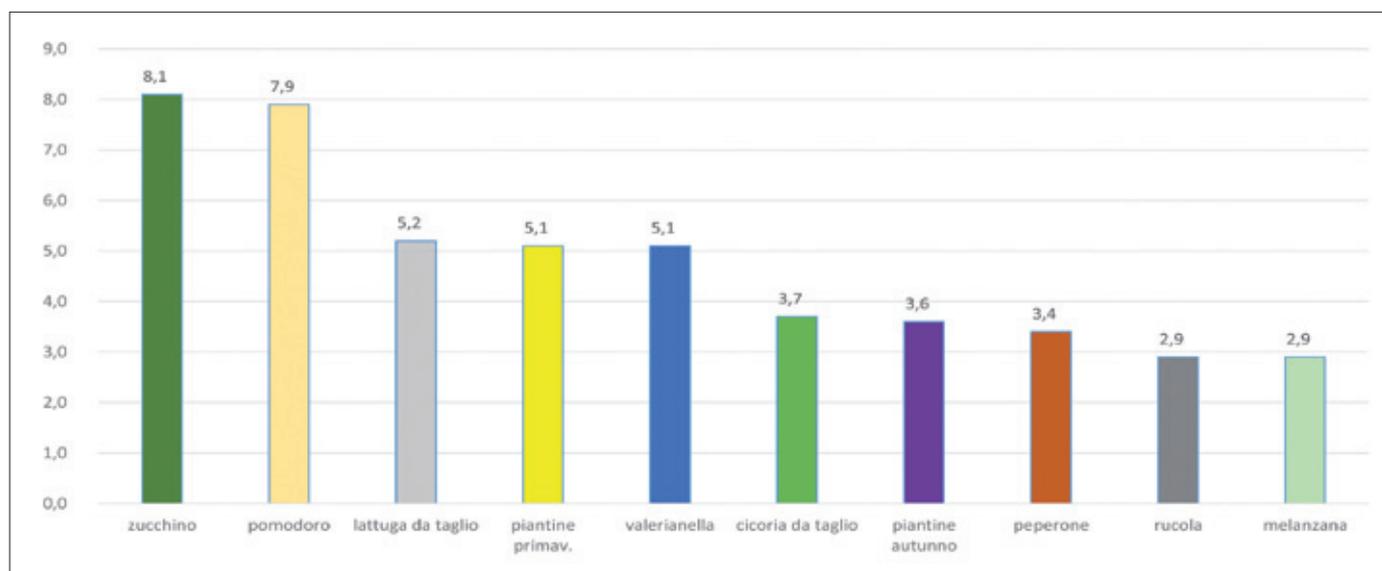
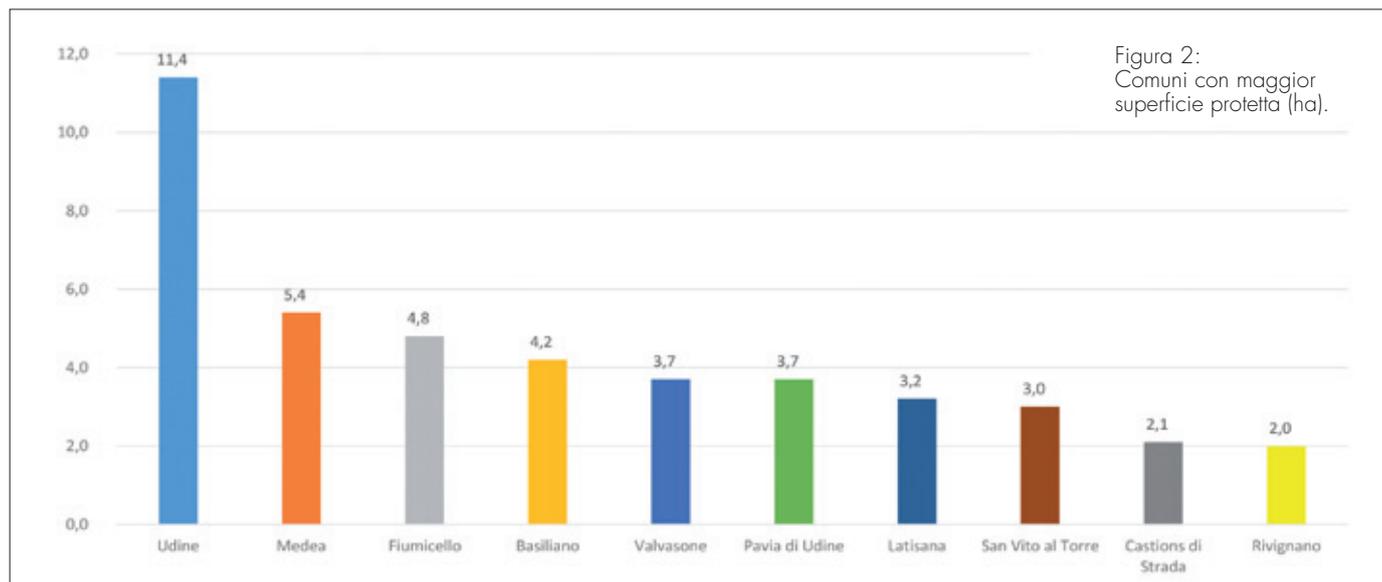


Figura 1:
Incidenza delle coltivazioni fuori suolo al cambiare della specie.



FVG (3,6 ha, lo 0,4% della SAU orticola regionale), senza significative variazioni nelle superfici dal 2011. Contengono il loro peso anche all'interno delle coltivazioni protette, di cui costituiscono solo il 5%, anche se l'incidenza di questo tipo di coltivazioni per alcune specie è piuttosto importante (Fig. 3). Una significativa quota di orticole da taglio continua ad essere prodotta in *floating system*, mentre si prediligono contenitori in plastica di volumetrie contenute per le produzioni fuori suolo di basilico e di sacchi (o lastre) con terricci torbosi, cocco, perlite, o loro miscele, per pomodoro, cetriolo, fragola e peperone. La coltivazione su lana di roccia è in forte regresso per i prevedibili costi di smaltimento a fine coltura.

Irrigazione. La quasi totalità (79,5%) delle superfici ad orticole nel 2017 risultava irrigata, simil-

mente a quanto accadeva nel 2011. La percentuale di aziende che ricorre alla sola irrigazione di soccorso è risultata essere pari al 9,5% mentre la restante quota (11%) ha dichiarato di non aver la possibilità di avvalersi di interventi irrigui. La modalità più diffusa di irrigazione rimane quella per aspersione, 40% dei casi, mentre solo la metà (20%) utilizza sistemi di microirrigazione. La combinazione di queste due modalità si riscontra invece nel 37% dei casi e il rimanente 3% ricorre ancora ad irrigazioni a scorrimento. Questi dati indicano che l'utilizzo più razionale delle risorse irrigue regionali è notevolmente migliorato negli ultimi anni, considerando che nel 2011 la quota di aziende che ricorreva all'uso di sistemi di irrigazione localizzata o misti si aggirava attorno al 36% (Fig. 4).

Figura 3:
Superfici delle principali specie coltivate in ambiente protetto in FVG (ha).

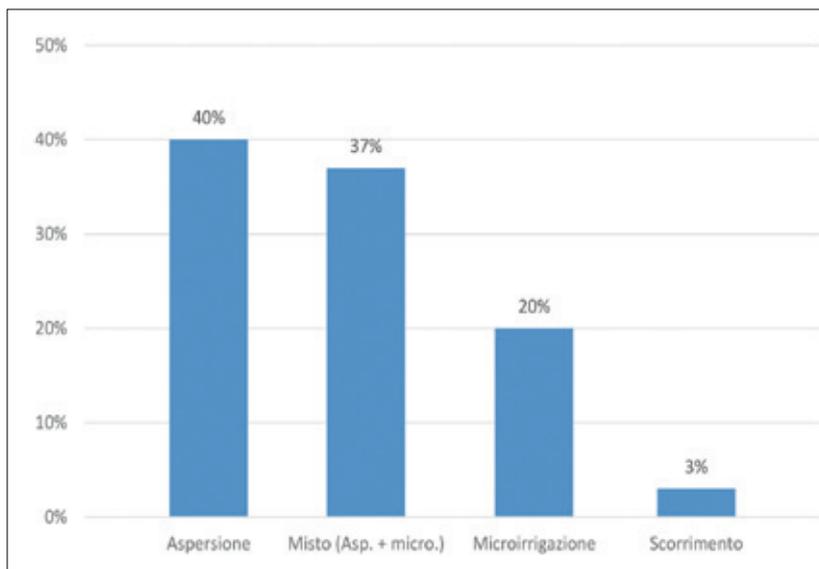


Figura 4:
Principali sistemi di
irrigazione delle aziende
orticole in FVG.

Per quanto concerne le forme di approvvigionamento idrico, le aziende che utilizzano una sola fonte sono ancora la maggioranza con il 78%. Più di un terzo utilizza il pozzo aziendale mentre quasi il 40% fa parte di un consorzio irriguo o utilizza l'acquedotto. Il 22% delle aziende impiega acque superficiali e solo il 5% utilizza a tale scopo vasche di raccolta dell'acqua piovana.

Concimazione. Le pratiche di concimazione sono legate all'indirizzo colturale dell'azienda agricola, con ovvie e significative differenze legate al sistema di coltivazione biologico oppure convenzionale.

Chi coltiva con metodo convenzionale predilige in genere concimazioni minerali in combinazione con fertilizzanti organici, siano essi industriali o aziendali (generalmente letame). La fertirrigazione è diffusa in misura maggiore nelle aziende che praticano una coltivazione convenzionale, vista la minore disponibilità di fertilizzanti organici bilanciati, tanto che la fertirrigazione si pratica solo nel 12% delle aziende biologiche. Tra queste ultime un quarto utilizza il letame come unica forma di concimazione mentre è più diffuso l'uso di fertilizzanti organici industriali, utilizzati in via esclusiva (50%) o in aggiunta alle letamazioni (24%). Meno diffuse altre pratiche quali il sovescio.

Difesa. L'84% delle aziende censite dichiara di seguire quanto dettato dalla normativa per la difesa a basso apporto di fitosanitari e di ricorrere dunque a tecniche di difesa integrata per il controllo di fitofagi e malerbe. Le aziende biologiche e in conversione, ovviamente, adottano una difesa di tipo biologico senza l'utilizzo di

prodotti di sintesi e nel 6% dei casi con l'aiusilio di antagonisti. Tra le aziende che impiegano la difesa integrata l'utilizzo di insetti e microorganismi utili è pratica usuale per il 5,5%.

Le forze lavoro

La presente rilevazione ha messo in luce che il comparto orticolo impegna a vario titolo 1.436 persone nel suo complesso, dato, questo, che ha subito poche variazioni dall'ultima indagine (erano 1.427 nel 2011).

Familiari. Costituiscono la colonna portante dell'occupazione nel settore (58% degli occupati). Di questi il 62% è costituito da manodopera maschile. L'età media degli occupati è pari a 51 anni, con una bassissima quota di lavoro giovanile (1% sotto i 29 anni), e una incidenza di lavoratori over 59 ancora abbastanza consistente (10%).

Lavoratori a tempo determinato. Rappresentano il 35% degli occupati nel 2017. Si tratta di lavoratori stagionali ai quali si ricorre nei periodi di massima attività, in genere durante le fasi critiche di impianto e raccolta.

Lavoratori a tempo indeterminato. In netto calo rispetto all'ultima rilevazione, rimangono una parte minoritaria dei salariati regionali arrivando a rappresentare appena il 3% del campione. Sono in special modo presenti in aziende ad indirizzo ortofloro vivaistico, che in genere presentano più picchi di attività e necessitano di manodopera specializzata lungo tutto l'arco dell'anno.

Soci. Senza sorprese, considerando la scarsa diffusione di realtà cooperative in regione, questa categoria rappresenta poco più del 3% degli occupati, non dissimilmente da quanto rilevato nel 2011.

La commercializzazione

Si afferma in regione la tendenza a una minor diversificazione dei canali di commercializzazione, considerando il campione nel suo complesso, riscontrandosi una generale propensione delle singole aziende a commercializzare i propri prodotti attraverso un solo canale di vendita (46%).

Vendita diretta. Rappresenta il solo canale di commercializzazione nel 34% dei casi ma rientra a vario titolo nei canali di vendita di oltre l'80% delle aziende orticole. Questo dato, se confrontato con la dimensione media aziendale delle aziende orticole del FVG, ben fotografa la tendenza degli ultimi anni per quanto concerne

questo settore. Si nota una sempre maggiore diffusione di aziende di dimensioni piuttosto contenute (2,7 ha in media) che condividono una generale propensione alla commercializzazione al dettaglio direttamente in azienda. Questo si rispecchia ovviamente nella scarsa specializzazione delle aziende, orientate verso la produzione di un'ampia gamma di prodotti anziché una o poche colture specifiche, per far fronte alle esigenze del mercato al dettaglio e dunque alla necessità di offrire un paniere quanto più diversificato.

Vendita fuori azienda. Si conferma il trend positivo di questo canale di vendita già rilevato nel 2011. Le aziende che a vario titolo utilizzano questo tipo di commercializzazione per i propri prodotti si attesta attorno al 20%. Generalmente la vendita fuori dal centro aziendale avviene nell'ambito dei mercati regionali, anche usufruendo di iniziative come Campagna Amica o di altri "Farmer's Market".

Mercato ortofrutticolo. La quota di aziende che conferiscono in tutto o in parte i propri prodotti al mercato ortofrutticolo di Udine si aggira intorno al 26%. Il dato si è sostanzialmente stabilizzato dal 2011, quando si aggirava attorno al 28%, dopo anni di inesorabile calo. Le ragioni di fondo che spingono gli agricoltori a ricorrere moderatamente a questo canale di vendita rimangono tuttavia invariate. Limitata produzione e scarsa aggregazione dell'offerta, arrivo sul mercato in periodi di massima competizione con le produzioni extra regionali sono tra le principali cause della scarsa competitività delle aziende friulane e giuliane.

Conferimento a cooperative. È la voce che ha subito il maggior calo dal 2011, arrivando ora a contare solo un 10% di aziende agricole che utilizzano questo canale di vendita contro il 17% rilevato nell'ultima indagine. Questo dato rappresenta un ritorno ai livelli del 1983 e segue sostanzialmente il trend attuale che vede l'affermarsi della vendita diretta, nel centro aziendale o fuori, a scapito di altri canali e in particolar modo dell'intermediazione.

Altri canali. Comprendono principalmente il conferimento dei prodotti a negozi al dettaglio, gruppo di acquisto solidale e alla ristorazione, canali di vendita che vengono utilizzati ormai dal 20% delle aziende intervistate. La vendita

online, come prevedibile, è caratteristica principalmente di aziende dove sono presenti giovani imprenditori. Questo canale di vendita, seppur al momento marginale, rappresenta un indirizzo che si affianca ai già citati sistemi di collocazione delle produzioni e permette di raggiungere segmenti di mercato altrimenti preclusi.

Dinamiche aziendali e aggiornamento

Progressive. Negli ultimi 5 anni la metà delle aziende ha mantenuto stabili le dimensioni aziendali, con il 37% che dichiara di aver aumentato la superficie messa a coltura.

Future. Nel quadro generale si registra una generale positività per quanto riguarda le prospettive delle aziende orticole. Il 65% prevede infatti di mantenere stabili le proprie superfici coltivate ad ortaggi mentre un buon 26% prevede un aumento delle stesse nel prossimo futuro.

Aggiornamento professionale. I canali attraverso i quali le imprese si aggiornano sono diversi e in genere viene preferito il ricorso a più di una fonte. Similmente a quanto avveniva nel 2011, i tre canali di aggiornamento più comuni sono rappresentati dagli incontri tecnici (58%), l'abbonamento a riviste del settore (53%) e dal ricorso al web (45%). Rimane ancora minoritario il ricorso a consulenti tecnici privati (14%) o pubblici (8,5%).

Note finali

L'effetto Covid 19 si è fatto sentire anche in alcuni segmenti di questo comparto con riflessi per certi versi inaspettati. Le aziende ortovivaistiche hanno visto una vera e propria esplosione della domanda da parte di una clientela che in larga parte si è avvicinata per la prima volta alla coltivazione di orticole. Probabilmente una parte di questa domanda non rappresenterà un fatto episodico e di ciò bisognerebbe far tesoro dal momento che il vivaismo regionale per clientela professionale è sostanzialmente scomparso e la domanda amatoriale è sempre più soddisfatta dalle produzioni extraregionali.

Infine un secondo risvolto interessante riguarda le modalità di aggiornamento professionale. Anche nel settore orticolo hanno debuttato le videoconferenze meglio note come *webinar* tecnici che rappresentano uno strumento apprezzato soprattutto fra gli operatori più giovani.