

GESTIONE D'IMPRESA

Bio, per le piccole aziende è dura la sfida del mercato

Cinque storie dall'Emilia-Romagna che raccontano le difficoltà nel far quadrare i conti, ma anche il dinamismo e la capacità di innovazione che contraddistinguono molti produttori.

Non basta solo la terra. È questa la chiave per capire il futuro delle piccole aziende biologiche, che tentano da sole la strada del mercato. In queste cinque storie si coltivano, oltre alla terra, la vendita diretta, l'ospitalità rurale, la didattica, le energie rinnovabili.

Alberto Montanari, laureato in scienze biologiche nel 1978, ha scommesso sulla sua azienda bio "Cà San Giovanni": dieci ettari in tutto sulle prime colline sopra Faenza (RA), dentro un'ansa del fiume Senio. Dal 1992 coltiva ciliege, albicocche, nettarine, cachi, kiwi e uva da vino. «Ho puntato sulla vendita diretta - racconta Montanari - con i mercatini e le cassette di ortofrutta vendute "in abbonamento", insieme ad un collega, Roberto Bucci, sempre di Faenza. Per ampliare l'assortimento ci riforniamo anche dall'azienda agricola Rivalta di Forlì. Serviamo 60-70 famiglie: io curo le consegne ad Imola, Roberto a Faenza».

«Ho anche investito sull'attività agrituristica - prosegue Montanari - con tre camere, ciascuna con bagno e cucina, e su quella di "fattoria didattica", ospitando scolaresche alla scoperta dell'agricoltura biologica, degli animali da allevamento, raccogliendo l'uva e facendo il pane insieme ai ragazzi. Con la mia compagna ed i nostri due figli riusciamo a vivere del nostro

lavoro, ma bisogna darsi da fare».

Eugenio Mingozi per trent'anni tecnico agricolo, prima per conto suo, poi per una multinazionale delle sementi, dal 2004 si è rimesso in proprio, comprando l'azienda agricola biologica "La Radisa", poco più di

ROSA MARIA BERTINO



Foto Govoni

VENDITE DIRETTE, STRADA VINCENTE PER IL FUTURO?

Abbiamo chiesto a **Stefano Tellarini** di Cesena, tecnico del biologico della prima ora, quale futuro vede per i piccoli produttori bio. «Cosa vedo nel futuro? Intanto sta aumentando in maniera lenta ma inesorabile la vendita diretta, perché i prezzi riconosciuti agli agricoltori da grossisti e cooperative non sono remunerativi. È vero, le condizioni sono difficili per tutti. Ma gli agricoltori biologici hanno una possibilità in più: sono più giovani, più preparati, più collegati ai consumatori».

«Chiariamo subito una cosa: un'azienda bio per essere vitale deve

avere un'estensione di almeno 10 ettari in pianura o 15-20 in collina, in proprietà o in affitto. Tutto quello che è sotto questa soglia è in via provvisoria, in attesa di emergere, per i più capaci e motivati, o di essere espulsi dal mercato. Le aziende bio stanno sfruttando il momento di "crisi di crescita" del mercato per consolidarsi. È un momento difficile anche per i progetti comuni. Non troverai i biologici in un fronte unico, ma spesso in ruoli più importanti di quello che rappresentano e con molte donne in prima linea. Insomma bisogna darsi da fare. Chi punta solo sui contributi non farà molta strada». (r.m.b.) ■

tre ettari, a Villanova di Bagnacavallo (RA). «Coltivo ortaggi e un po' di frutta - spiega - e vendo tutto direttamente, nello spaccio aziendale aperto la mattina, ai gruppi d'acquisto, alle famiglie con le cassette in abbonamento mensile. Le consegne settimanali avvengono presso una circoscrizione di Faenza ed il Centro sociale "Spartaco" di Ravenna. Partecipo inoltre al mercatino bio organizzato ogni martedì sera dal Gruppo d'acquisto di Ravenna, del quale faccio parte.

«Vendo gli ortaggi, specie quelli a foglia, anche ai negozi del biologico ed ai ristoranti della provincia, fino a Bologna, perché sono raccolti e consegnati in giornata. Così durano almeno una decina di giorni. Lavoro in azienda con tre dipendenti. Per un triennio ho solo investito per ammodernare serre e attrezzature e pagato tutti i costi di gestione: forse da quest'anno potrò ricavare un piccolo stipendio anche per me. Poi si vedrà».

Anche l'azienda agricola "Rivalta" di Forlì, convertita al biologico dal 1998, ha puntato sulla vendita diretta. Il titolare **Luciano Rivalta**, 68 anni, sta passando il testimone ai figli Gianni, Marco e Matteo, trentenni o poco più. La moglie Cristina gestisce invece lo spaccio in azienda. «Abbiamo dodici ettari, di cui solo dieci coltivati: cinque di vigne e frutteto - racconta - poi ortaggi, medica e grano. Viviamo grazie alla vendita diretta nel nostro spaccio: prodotti freschi, ma anche i trasformati, come i formaggi e le conserve di verdura. Poi riforniamo i gruppi d'acquisto, alcuni ristoranti, altri agricoltori impegnati nella vendita diretta e, quando c'è molto prodotto, anche due grossisti di Faenza e Cesena».

«L'attività come fattoria didattica è un complemento. Abbiamo bovini da latte, suini, capre, pecore e asini, poi tutti gli animali da cortile. Ma guardiamo avanti. E così abbiamo deciso di investire nelle energie rinnovabili, di "coltivare" il sole. Dove prima c'era un frutteto abbiamo appena realizzato un impianto fotovoltaico che produrrà energia elettrica sufficiente al consumo annuale di trenta famiglie. Un investimento di oltre 400.000 euro che dovrebbe ripagarsi in una decina d'anni».

Stefano Gabellini della "Tenuta La Viola" di Bertinoro (FC), viticoltore bio per passione, per professione

è uomo *marketing* in un'importante azienda romagnola. «L'azienda era di mio padre - spiega - ora ci pensa soprattutto mia madre Lidia, in pensione. Io e mia moglie l'aiutiamo nel tempo libero. Abbiamo cinque ettari di vigneti. Produciamo 30.000 bottiglie di Sangiovese all'anno. Sono vini bio, ma ho scelto di non certificarli, perché su questi vini ci sono troppi pregiudizi. Meglio i riconoscimenti sul campo, come quelli ottenuti dalle guide più prestigiose: Gambero Rosso, L'Espresso, ed altre».

«Ma oltre a produrre, e bene, bisogna anche saper vendere. Forniamo i ristoranti, le enoteche dell'Emilia-Romagna e di altre zone d'Italia, abbiamo contatti avviati all'estero. Con un'azienda così fino agli anni '70-80 ci si poteva campare, oggi non è più possibile. C'è un piccolo margine, che serve per pagare gli investimenti, come la ricostruzione della vecchia cantina, non per viverci».

Nella collina cesenate, a Montenovio di Montiano, si trova l'azienda agricola "Bertino Rosa" che al biologico si è avvicinata prima come consumatrice e poi, dopo aver lasciato l'insegnamento, coinvolta da un interesse del figlio maggiore. «L'azienda agricola l'abbiamo acquistata nel 2003 - sorride **Rosa** (un banale caso di quasi omonimia con l'autrice dell'articolo, ndr) - perché mio figlio voleva avviare un allevamento di cani. Un podere di cinque ettari con tanto lavoro da fare: abbiamo recuperato la vecchia vigna di Sangiovese e fatto nuovi impianti di albicocchi, ciliegi, cachi, ulivi, compreso un antico pomario come "agricoltori custodi". Poi le erbe aromatiche e l'orto».

«Da allora però ci sono state due frane, un'alluvione e la siccità. Non ho voluto mollare alle prime difficoltà, anche per dare un esempio ai miei figli. Ma non posso neanche lottare contro i mulini a vento. Da qualche anno ho aperto a S. Mauro Pascoli lo spaccio "Le Crete di Montenovio" per la vendita diretta. Vendo i miei prodotti freschi e quelli che faccio trasformare: sughi pronti, scalogno sott'olio, confetture, *savour*. Ora che mio figlio ha preso altre strade dovremo decidere cosa fare di questo costosissimo hobby vissuto con la passione di un lavoro. Mi avevano detto che per viverci occorreva un podere di almeno 30 ettari. Purtroppo è vero». ■

CONTAMINAZIONE OGM, L'EUROPARLAMENTO VOTA PER UNA SOGLIA DELLO 0,1%

Sulla contaminazione accidentale Ogm dei prodotti biologici il Parlamento europeo si schiera contro la Commissione di Bruxelles e chiede di fissare una soglia dello 0,1%, al limite delle rilevazioni strumentali, anziché lo 0,9% previsto anche per i prodotti convenzionali. Lo stop degli europarlamentari si è tradotto nell'approvazione di un

emendamento ad un progetto legislativo che richiede l'esclusione della dicitura "biologico" dall'etichetta dei prodotti che superano, appunto, la soglia dello 0,1% di contaminazione Ogm. Sulla materia il Parlamento europeo chiede anche di avere potere di co-decisione, anziché solo consultivo, come avviene adesso. ■