

FORUM CDO AGROALIMENTARE XV EDIZIONE
LA METAMORFOSI DELL'AGROALIMENTARE:
salute, filiera, innovazione e marketing
26/27 Gennaio 2018 Milano Marittima (RA)



Official Partners



Sessione 6: IMPRESA AGRICOLA, INNOVAZIONE E REDDITIVITÀ

Angelo Frascarelli

Stamattina ci sono 2 sessioni che vogliono rispondere a una domanda che mi pongono frequentemente gli imprenditori agricoli. Ieri abbiamo parlato di consumi e di grande distribuzione, di filiere.

Oggi parleremo di impresa agricola, di mezzi tecnici, industria alimentare e distribuzione, ma la cosa più difficile di cui parlare veramente è quella dell'impresa agricola perché tanti agricoltori, soprattutto quelli che hanno i seminativi, di cui stamattina avremo due testimonianze, mi domandano: "Che futuro abbiamo? Sono tre anni di prezzi bassi dei cereali e questo futuro si vede con grande difficoltà". Ed è difficile dare delle risposte.

Vorremmo tentare di dare qualche risposta. Ve ne dico una: l'Unione europea ha preparato un documento per il post 2020 che si intitola "L'agricoltura Smart".

Ora voi sapete che queste parole inglesi ormai identificano un po' il modello. Se il modello che abbiamo vissuto qualche anno fa e che stiamo vivendo adesso aveva una sintesi nella parola "Greening", ossia l'ambiente ecc., la parola che impareremo dopo il 2020 è "Smart".

Come si fa un'agricoltura smart? Innanzitutto che vuol dire Smart? Come lo possiamo tradurre in italiano? Come lo traduciamo? : Intelligente. Bene Elisabetta, una giovane studentessa che traduce nel modo giusto il significato di "agricoltura smart" in: agricoltura intelligente.

Effettivamente nel documento della Commissione la traduzione in italiano è "agricoltura intelligente", però gli inglesi mi dicevano: "Guardate che in inglese la traduzione migliore non è intelligente, perché Smart è di più: è veloce, rapida, elegante, moderna, è ..."

A un certo punto un inglese mi ha detto: "Guarda Smart non si traduce in italiano, si può tradurre così ... (schiocco di dita)

Ecco questa è l'idea dell'agricoltura. Voi capite quanto siamo un po' lontani da questa idea di agricoltura smart no? E allora stamattina il Forum vi presenta dei casi di agricoltura smart.

Allora cominciamo con Tommaso e Graziano Brandoni, li ringraziamo, gli diamo un microfono e gli chiediamo brevemente una presentazione. Prego. Chi siete, cosa fate.

Tommaso Brandoni

Lavoriamo nelle Marche, abbiamo un'azienda di più o meno 400 ettari, quasi tutta irrigua.

Angelo Frascarelli

Poi vediamo il video, Tommaso qual è la Sede dell'azienda?

Tommaso Brandoni

La sede operativa è a Recanati. Operiamo in più o meno tre Comuni, il raggio di azione dei nostri tre corpi aziendali è più o meno 13 chilometri.

Graziano Brandoni

Sono Graziano Brandoni, gestisco assieme a Tommaso e ad Alessandro, mio nipote, la nostra azienda di famiglia.

Angelo Frascarelli

Mandiamo il video così capiamo meglio e poi gli poniamo delle domande.

VISIONE VIDEO:

Tommaso Brandoni

La storia della nostra azienda inizia nel 1977 in un momento un po' triste, in cui a fine maggio perdemmo nostro padre Dante, ed io in quel periodo avevo diciott'anni, Graziano mio fratello, non ne aveva 12, e nostra madre ne aveva 43.

Quindi in poco tempo decidemmo di portare avanti l'attività di nostro padre e quello che praticamente era il suo desiderio, cioè quello di costruire una bella azienda agricola.

Una delle nostre prime attività innovative fu la coltivazione di funghi. Iniziamo a fine anni Settanta fino all'85/86 a coltivare funghi pleurotus ostreatus nella nostra azienda. Avevamo 2 fungaie; successivamente iniziammo a coltivare il tabacco, che fu per noi una vera innovazione, per altro molto affascinante e redditizia. Uso il passato perché iniziammo nell'85 smettemmo nel 2011.

Ci siamo affacciati anche al mondo vivaistico, realizzando una collaborazione con un consorzio di Cesena per la coltivazione e l'allevamento di piante di kiwi giallo e rosso.

Un'altra nostra peculiarità sono le produzioni di cereali da seme; produciamo solo cereali da seme e tutto ciò che produciamo viene preventivamente contrattualizzato. In tutti questi anni abbiamo inteso l'innovazione come metodo di lavoro, con un'attenzione particolare alle esigenze del mercato, utilizzando tutte le tecnologie e quanto necessario per poter stare sul mercato.

Credo che la cosa più importante e più delicata sia riuscire a leggere attentamente la realtà e sulla base di quella poi muoversi all'interno del mercato, sfruttando ogni opportunità.

Un'esperienza recente di innovazione per esempio è appunto quella che stiamo portando avanti nella nostra attività vivaistica.

L'esigenza di mercato per i kiwi giallo e rosso era quella di avere una pianta innestata che potesse sfruttare meglio le caratteristiche radicali di una pianta più forte come il kiwi verde "Hayward", ed avere il beneficio innovativo del frutto giallo o rosso, che rappresenta, una nicchia di mercato molto interessante.

Il sistema classico tradizionale prevede innesti a spacco con materiale legnoso o semi-legnoso. Noi innestiamo su vegetale, da materiale riprodotto per via meristemica; si tratta quindi di un innesto erbaceo, quando la pianta raggiunge un diametro di 1-2 millimetri al massimo.

Così facendo riusciamo a far avere meno stress alla pianta, e soprattutto riusciamo ad accorciare i tempi di definizione delle stesse; con il sistema classico le piante sarebbero pronte per la messa a dimora nella primavera dell'anno successivo, rispetto all'uscita del prodotto dal laboratorio di

meristema; col nostro sistema riusciamo a fornire una pianta da dimorare in campo nel settembre successivo, quindi dopo sei mesi dall'uscita del materiale dal laboratorio.

Nel 2008 abbiamo investito in maniera importante nel fotovoltaico, credendo sin da subito in questa opportunità. La nostra missione è quella di cercare fare sempre bene tutte le nostre attività, anche a costo di fare capriole. I nostri prossimi progetti sono la produzione di piante tartufigene, e l'avvio per la prossima primavera di un progetto di filiera molto molto interessante sulle piante tintorie.

La possibilità di fare commodity in maniera soddisfacente potrà avvenire solo se riusciremo a distinguerci, solo se riusciremo a caratterizzare il nostro prodotto con dei "plus".

Questo può realizzarsi attraverso una filiera, o mediante la caratterizzazione del prodotto, per esempio dimostrando di produrre con residui 0, o ancora con delle situazioni che si legano al territorio e che riescono a competere la concorrenza del prodotto straniero.

Tra le innovazioni che abbiamo introdotto e che stiamo cercando di introdurre, nel recente passato la più importante è sicuramente quella dell'ingresso di mio nipote Alessandro nella nostra azienda. L'innovazione è giovane per definizione e quindi avere un giovane in azienda significa certamente avere un punto di vista diverso con prospettive a lungo respiro.

Graziano Brandoni

Noi siamo molto sensibili all'analisi dei costi e per poterlo fare sfruttiamo un programma informatico tramite il quale riusciamo a unire tutte le informazioni che riceviamo con tutte le operazioni che vengono effettuate dai nostri operatori/collaboratori.

Infatti i nostri operatori sono dotati di tablet e tramite un'applicazione informatica riusciamo ad avere tutti i dati delle operazioni che vengono effettuate su ogni nostro appezzamento. Tramite tablet riusciamo a sincronizzare le informazioni all'interno di un computer in cui analizziamo tutti i dati che vengono rilevati.

Grazie a tutte le informazioni che noi riceviamo, ricaviamo un'analisi dei costi sempre aggiornata su tutti i nostri appezzamenti, su tutte le attività che svolgiamo.

Tommaso Brandoni

E' vero, noi abbiamo fatto tante capriole, ma siamo convinti di volerne fare tante e tante altre.

FINE VIDEO

Angelo Frascarelli

Bene, io direi che facciamo un applauso a Graziano e Tommaso.

Voi immaginate dove si trovano, cioè nelle Marche, aziende agricole super tradizionali, agricoltori un po' testoni, anche io sono marchigiano e allora vi chiedo: "Ma da dove nasce questo?"

Io ritorno spesso nelle Marche, dopo 37 anni che abito a Perugia, e mi trovo molto spesso gli agricoltori che fanno le cose di trent'anni fa e si lamentano, si lamentano. Perché voi siete riusciti a cambiare? Da dove nasce questo metodo per rinnovare sempre?

Tommaso Brandoni

Soprattutto dalla curiosità che abbiamo da sempre, da quando abbiamo iniziato questa attività abbiamo sempre girato, ci siamo sempre confrontati con altre aziende, con quelle che noi ritenevamo, parlo degli anni Ottanta, le aziende migliori almeno in Italia, quelle che esprimevano le migliori professionalità.

Per esempio giravamo molto a quei tempi nelle aziende Ferruzzi che per noi erano un mito, ed abbiamo avuto la fortuna di incontrare personaggi straordinari, come ad esempio un direttore marchigiano che ricordo con piacere che si chiamava Primo Strozzi.

Era un direttore dell'azienda di Ferruzzi di Miana Serraglia, era un punto di riferimento, molto istrionico e poco affabile, ma se gli andavi in simpatia era eccezionale.

Primo Strozzi ci ha trasmesso molto perché nell'azienda che dirigeva, giravano professionisti di grande valore, e noi abbiamo avuto l'opportunità di conoscerli e di portarli nella nostra azienda.

Angelo Frascarelli

Quindi voi avete imparato da altri, quindi avete comprato professionalità. Ora immaginate l'agricoltore tradizionale italiano che usa questa parola "compriamo professionalità"!

Un'altra domanda: vorrei capire, io quando vado dagli agricoltori mi dicono: "Professore, noi dobbiamo fare bene le cose che abbiamo sempre fatto", ma che sistema è quello che avete fatto voi, che avete fatto i funghi e poi il tabacco e poi i cereali su contratto e poi il fotovoltaico e poi l'innesto e poi adesso fate i tartufi e poi fate le piante tintorie, ma un agricoltore deve fare così?

Graziano Brandoni

Noi pensiamo che si debba fare anche così. Con l'acquisizione delle professionalità di cui parlava prima Tommaso abbiamo imparato fundamentalmente un metodo. Il nostro metodo è sempre stato quello di misurarci, misurare i nostri costi, misurare le nostre potenzialità e soprattutto riuscire a stare sul mercato, perché oggi la parola d'ordine fundamentalmente è questa.

Quindi abbiamo iniziato anzitutto a contrattualizzare tutte le nostre coltivazioni. Quando seminiamo abbiamo già un contratto a prezzi predeterminati o comunque agganciati ai listini di riferimento e questo ci consente di capire se stiamo dentro ai nostri parametri oppure no.

Conoscendo bene i nostri costi abbiamo la possibilità di dire: "ok continuiamo a fare questa coltivazione perché ci dà della marginalità, oppure se qualcosa va storto, come nel tabacco, stoppiamo tutto e non continuiamo a coltivare.

Noi nelle Marche non abbiamo avuto la possibilità che invece è stata data ai tabacchicoltori umbri piuttosto che veneti, che si sono visti inserire nel secondo pilastro della PAC, una misura ad hoc per compensare il calo dei prezzi di mercato.

Angelo Frascarelli

Ecco, quindi sostanzialmente fate i conti, vedete un'opportunità di mercato, la seguite indipendentemente da quella che è ... però mi domando: "Ma come fa un imprenditore come Graziano a occuparsi di mercato e dell'innesto erbaceo?"

Graziano Brandoni

Non è certo semplice, cerchiamo di capire, anche avvalendoci di bravi collaboratori o consulenti; a noi le cose semplici non piacciono, quelle le lasciamo agli altri.

Tommaso Brandoni

Una nostra caratteristica è anche quella di misurarci sempre con l'innovazione, noi abbiamo espresso nella nostra vita professionale e imprenditoriale il meglio di noi stessi, quando abbiamo fatto cose che non conoscevamo, perché grazie al nostro rigoroso metodo, non avendo pregiudizi e tradizioni da rispettare, abbiamo sempre realizzato importanti successi.

La nostra forza è anche il fatto di lavorare insieme e di condividere tutto quello che facciamo; e soprattutto il fatto di essere anche intercambiabili, perché non vogliamo essere indispensabili.

Angelo Frascarelli

Allora hai detto due cose importanti: la prima è non avere pregiudizi, perché gli agricoltori hanno pregiudizi?

Tommaso Brandoni

Assolutamente sì

Angelo Frascarelli

Seconda questione: essere intercambiabili, non essere indispensabili, che vuol dire?

Tommaso Brandoni

Adesso mi prendo un po' questo merito perché sono il più vecchio di casa; l'intercambiabilità deriva dalla conoscenza e dalla condivisione di tutte le fasi delle nostre molteplici attività, e dal fatto di avere una preparazione sia tecnica che imprenditoriale molto simile; ed è il lavoro che stiamo facendo con Alessandro, lo stiamo formando e preparando piano piano a tutte le fasi di conoscenza del nostro lavoro imprenditoriale. Io e Graziano siamo come una buona palestra per insegnare tutti gli esercizi necessari, bisogna volerli imparare.

Angelo Frascarelli

Quindi intercambiabili significa anche essere ...

Tommaso Brandoni

Sostituibili.

Angelo Frascarelli

I figli ci sostituiscono.

Tommaso Brandoni

Speriamo, se saranno capaci sì altrimenti comprenderemo qualche professionalità.

Graziano Brandoni

Fondamentalmente un'azienda non può dipendere da un soggetto, un'azienda non si può identificare in un solo soggetto, perché se gli viene il mal di pancia l'azienda non può fermarsi.

Angelo Frascarelli

Benissimo, allora io chiamerei in causa per un commento e per una domanda Mario Manaresi. Se può fare un commento e una domanda ai nostri casi aziendali grazie. Non si chiamano casi aziendali, si chiamano Tommaso, Graziano e Alessandro.

Mario Manaresi

Buongiorno a tutti, sono Mario Manaresi, sono un agricoltore di ritorno perché ho fatto per vent'anni il manager in una multinazionale sempre in agricoltura e due anni fa sono tornato a casa nell'azienda agricola di famiglia.

Angelo Frascarelli

E adesso fai l'agricoltore.

Mario Manaresi

Faccio l'agricoltore e mi sono trovato di fronte al problema che avete già accennato. Abbiamo sempre fatto così quindi dobbiamo cambiare. Allora finalmente quest'anno abbiamo deciso, dopo varie discussioni, di partire con l'agricoltura di precisione.

Proprio 2 domande. Dato che ho visto che la sessione agricoltura di precisione è dopo, magari la facciamo dopo, ma la mia domanda per i fratelli Brandoni è: "Quanto è importante la manodopera nella vostra tipologia di lavoro?"

Perché uno dei problemi che io mi sono trovato a dover affrontare è quello di essere in grado di trasferire a chi lavora con te ciò che tu vuoi.

Angelo Frascarelli

Graziano e Tommaso

Tommaso Brandoni

Allora, la manodopera, i collaboratori sono importantissimi.

Angelo Frascarelli

Voi quanti collaboratori avete?

Graziano Brandoni

Per quello che riguarda le coltivazioni estensive noi abbiamo due dipendenti fissi e una meccanizzazione evoluta, mentre per l'attività vivaistica il discorso è diverso perché in funzione delle necessità delle operazioni, arriviamo anche ad essere 10-15 persone.

Abbiamo fatto la scelta, diversi anni fa, di rivolgerci a ragazzi giovani tecnici neodiplomati in agraria, con l'intento di crescerli e formarli secondo le nostre esigenze e caratteristiche aziendali; noi siamo diversi rispetto alle altre aziende e rispetto ai terzisti, quindi abbiamo i nostri concetti da applicare e pertanto devono essere ben compresi dai nostri collaboratori.

Angelo Frascarelli

"Abbiamo i nostri concetti che devono essere compresi dai nostri collaboratori", come fate?

Graziano Brandoni

Innanzitutto scegliamo i nostri ragazzi non solo in base al risultato scolastico conseguito, ma soprattutto dalla loro passione nel lavoro di campagna, meglio se sono figli di agricoltori; poi senza fretta li formiamo noi ed il collaboratore operaio più anziano, per tutte le nostre esigenze. Il periodo di formazione ottimale dura circa 5 anni.

Angelo Frascarelli

Quindi meglio neo-formata che già formata.

Graziano Brandoni

Per certe cose sì, per noi è stato così e poi chiaramente avendo macchine particolari, abbiamo la necessità di collaboratori giovani, con dimestichezza nei confronti dell'informatica.

Angelo Frascarelli

Un messaggio che ieri abbiamo affrontato con Becchetti, dopo magari oggi ci ritornerà il nostro presidente Scholz. Volevo sentire l'ultimo intervento. Andrea Cagnolati. Gli volevo chiedere: loro fanno tante cose, anche Alessandro Rodeghiero ha fatto il fotovoltaico, interessante, quando ha capito che c'era una possibilità di reddito ci si è buttato, ma prevalentemente fanno seminativi, commodity come si suol dire. Andrea Cagnolati, che futuro c'è in Italia per le commodity? Andrea Cagnolati lavora e commercializza commodities in tutto il mondo. Se vuoi dire due parole.

Andrea Cagnolati

Ti correggo: analizzo i mercati e faccio l'intermediario, la mia società si chiama Grain Services. Nel nostro mercato, che come ha ben spiegato ieri Fanin vale 40 milioni di tonnellate, noi facciamo 2 milioni di tonnellate, siamo leader di mercato.

Angelo Frascarelli

Quindi tu fai intermediazione per 2 milioni di tonnellate.

Andrea Cagnolati

Sì, io analizzo il mercato, quello che facciamo è un tri-mix, uniamo analisi finanziaria, analisi dei fondamentali e affari conclusi. Questo tri-mix genera un metodo, abbiamo messo in campo una metodologia che non sempre, ma spesso ci permette di capire qual è il trend dall'intraday fino ai prossimi 2-3 anni.

Angelo Frascarelli

Allora qual è il futuro di questi tre imprenditori nei prossimi due anni?

Andrea Cagnolati

Due anni fa, quando mi avevi invitato, vi avevo dato delle brutte notizie.

Angelo Frascarelli

Due anni fa ha parlato al Forum e ci aveva dato una brutta notizia. Oggi ce ne dà una bella.

Andrea Cagnolati

Oggi andiamo meglio. Vi avevo detto che eravamo in mano al tempo, se non c'era un incidente climatico eravamo spacciati.

Vedo le cose migliorare. Non per il mais, che una cultura che vedo in grandissima difficoltà, perché purtroppo il problema climatico, di ambiente che abbiamo, genera micotossine e oggi il grande trend della zootecnia, che è un settore che va bene, chiede prodotto sano.

Noi facciamo fatica a produrlo, siamo passati da 10 milioni di tonnellate a 5 milioni in una decina di anni di produzione. Però male il mais, ma vedo bene il grano duro grano, che vedevo male due anni fa.

La vicenda del glifosate ... penso che in molti avranno visto la trasmissione di Report ... sta mettendo in un angolo le importazioni dal Canada, che valgono un milione di tonnellate. Non finiranno a zero, ma un mezzo milione di tonn. sarà rimpiazzato da altre origini e noi qui abbiamo una grandissima opportunità, perché i canadesi avendo un'estate corta devono usare il glifosate per essiccare la pianta in pre-raccolto e ovviamente la spiga è intrisa da questo prodotto chimico .

Attenzione, non voglio mandare un messaggio sbagliato: il grano canadese è a norma di legge, però oramai è passato un messaggio che sta recependo il consumatore. È passato un messaggio che il consumatore ha apprezzato e ha recepito molto bene e si va verso una pasta glifosate-free o con glifosati molto bassi.

Vi voglio fare un esempio reale perché le parole contano, ma contano i fatti: io ho intermediato da un Paese straniero due navi di grano duro per un controvalore di 50.000 tonnellate in volume e i due compratori, due pastifici italiani, hanno pagato 50 euro alla tonnellata in più, cioè 3 milioni di euro, non stiamo parlando di 200 lire, ma di 3 milioni di euro in più, per poter avere 15 di proteine e un glifosate sotto lo 0 % ... 0,06 PPB scusate, mentre il Canada fa circa da 1,5 a 3.

La sfida nostra qual è? Se riusciamo a produrre volume e di qualità, possiamo confrontarci in un modo completamente diverso.

Angelo Frascarelli

Grazie Andrea.

Andrea Cagnolati

L'ultima cosa perché non è banale. Anche la soia, siccome noi abbiamo un ottimo mercato con l'OGM-free, è un'altra cultura molto interessante.

Angelo Frascarelli

Quindi lui ha detto bocciato il mais, grande prospettiva per il grano duro glifosate-free e anche per la soia. Che dice Brandoni?

Tommaso Brandoni

Condivido completamente l'analisi di Cagnolati. Noi sul mais per esempio..

Angelo Frascarelli

Voi fate mais.

Tommaso Brandoni

Facciamo anche mais destinato alla filiera avicola locale con un player importante.

Angelo Frascarelli

Quindi fate mais non per il mercato generale, ma per una filiera locale.

Tommaso Brandoni

Esatto, noi produciamo mais, ce lo asciughiamo, lo stocchiamo e lo consegniamo direttamente ai mangimifici di questa catena.

Negli ultimi anni abbiamo messo a punto un processo per cui riusciamo ad avere mais convenzionale, a residuo 0, sia per quello che riguarda il chimico che per quello che riguarda le tossine.

Quest'anno l'estate siccitosa è stata particolarmente cattiva nei confronti delle tossine, perché la pianta andava in stress.

Noi abbiamo Afla tossine pari a 0, B1 e B2 - 0, Don - 0, abbiamo 0,9 di fumonisine su un limite di 24 Bpm. Queste analisi sono analisi su campioni presi prima della consegna a metà gennaio, quindi scontano il post-raccolta, scontano lo stoccaggio.

Secondo noi questo è un percorso virtuoso perché, come giustamente diceva Cagnolati, il nostro acquirente lo apprezza.

Angelo Frascarelli

Benissimo, grazie ai fratelli Brandoni. Chiamiamo il prossimo ospite e lo introduciamo Alessandro Rodeghiero, presentati, dici chi sei, che fai.

Alessandro Rodeghiero

Buongiorno a tutti, mi chiamo Alessandro Rodeghiero, sono semplicemente un agricoltore. Io purtroppo non ho queste opportunità di essere intercambiabile perché sono da solo almeno per il momento. Ho un'azienda nella Bassa Bolognese.

Angelo Frascarelli

Vediamo il video

VISIONE VIDEO:

Alessandro Rodeghiero

Io sono nato qui in quella casa che si vede là in fondo e sono cresciuto.

Colture estensive. Una volta quando ero bambino qui era tutto completamente a frutteto, tutta l'azienda era destinata alla frutticoltura e mio padre aveva fatto questa scelta specializzata nel pereto perché riteneva che la zona fosse dedicata a questo.

Qui non ci sono certamente particolari bellezze dell'ambiente, è tutto molto piatto, ma vi è una cosa che è il terreno estremamente fertile. Siamo nella pianura padana, nella cosiddetta Bassa tra la provincia di Bologna e la provincia di Ferrara, il confine è qui vicino e ed è una zona dove il terreno, oltre a essere molto fertile, è completamente irrigua e ho deciso di estirpare tutto il frutteto e dedicarmi solo a colture estensive, anche perché nel frattempo poi l'azienda sta crescendo.

Io sono partito con circa 20 ettari e oggi conduco circa 150 ettari, di cui oltre 140 in proprietà e esclusivamente a colture estensive, quindi grano tenero e duro da seme e barbabietola da zucchero, perché qui siamo a cinque chilometri in linea d'aria dello zuccherificio, l'unica zuccherificio d'Italia che è Co.pro.b, e il resto a mais dolce per Conserve Italia.

Tutti i 150 ettari condotti esclusivamente dal sottoscritto a parte la mietitura, la raccolta delle barbabietole e la raccolta del mais dolce, che viene fatta da contoterzisti, tutto il resto lo faccio io personalmente.

Sulla preparazione del terreno io adotto un sistema misto tradizionale e moderno, cioè nel senso che non sono ancorato a una minima lavorazione per poter fare il tutto al minimo costo e il più velocemente possibile, ma la faccio in funzione delle condizioni agronomiche del terreno, in funzione delle colture.

Scusa faccio un passo indietro, cerco di ottimizzare e di coniugare la lavorazione con il massimo rendimento della coltura. In queste condizioni, pur razionalizzando al massimo tutte le elaborazioni, tutte le operazioni che sono curate nei minimi particolari e nel momento opportuno, perché questo è un altro elemento fondamentale nella coltivazione di qualsiasi terreno, credo che siano indispensabili almeno 70-80 ettari per mantenere almeno un agricoltore.

Dopodiché mi sono reso conto che non basta finalizzare costi e benefici di una determinata operazione, bisogna considerare anche l'andamento stagionale, le operazioni precedentemente eseguite in quell'ambito e di vedere qual è lo scopo finale di quella coltura, perché se un anno quella coltura può avere un determinato prezzo a quel punto si può spingere, agronomicamente parlando, per ottenere il massimo oppure ridurre il più possibile quando il prezzo è limitato.

Attualmente i prezzi sono tutti, viene da dire così, quasi tutti o quanto meno per i prezzi che conosco io estremamente limitati, quindi bisogna ridurre al minimo le spese e cercare di razionalizzare anche nei minimi particolari ogni operazione.

Conferisco tutto a cooperative. Il grano tenero e duro, naturalmente faccio degli accordi dei contratti con i consorzi agrari, con la SIS, le barbabietole sono conferite all'unico zuccherificio cooperativo che dista pochi chilometri da qui e il mais dolce lo conferisco a Conserve Italia tramite PatrFrut che è un'altra cooperativa di primo grado.

Pertanto io non vado sul mercato direttamente perché non ho colture per andare sul mercato direttamente.

Allora l'inizio della scelta di fare investimenti sul fotovoltaico è nato con la mia passione per il risparmio energetico e diciamo così anche l'ambiente, pertanto io nel 2006 avevo già fatto domanda al GSE, prima del primo conto energia, per effettuare un impianto per la casa.

Con l'avvento del conto energia, del secondo e terzo conto energia e i vari successivi ho scelto di investire anche come azienda e pertanto ho fatto prima un impianto da 100 kW qui vicino a casa e successivamente, a distanza poi di pochi mesi, un altro impianto da 200 kW, entrambi con la ritiro dedicato, quindi la vendita totale dell'energia a integrazione del mio reddito aziendale.

Se qualcuno vuole imparare venga pure tranquillamente al mio fianco. Travaserò questa mia conoscenza ai miei figli, ma mi sembra giusto poi che ognuno si faccia le ossa.

Angelo Frascarelli

Un applauso a Alessandro. Mi riallaccio all'ultima cosa che hai detto: "Ma ci vengono i figli in azienda?"

Alessandro Rodeghiero

Certo. Io ho cinque figli, di cui tre hanno seguito le orme della mamma perché mia moglie è un medico e invece i due maschi sembra, perché sono ancora abbastanza giovani, voler seguire per il momento le orme del papà.

Mi aiutano molto da pochi anni, perché il più grande ha appena compiuto 17 anni e il più piccolo non ne ha ancora 16, però lavorano già in azienda, li faccio lavorare sui trattori, sono già stato ripreso...

Angelo Frascarelli

Sei uno sfruttatore di manodopera minorile.

Alessandro Rodeghiero

Esatto, sono stato ripreso dai Carabinieri perché hanno visto i miei figli lungo la non lungo la strada, nel campo naturalmente a lavorare e quindi mi hanno rimproverato e io

Angelo Frascarelli

Cioè i carabinieri ti hanno rimproverato?

Alessandro Rodeghiero

Mi hanno rimproverato perché hanno visto i miei figli guidare da soli il trattore, nel campo naturalmente, preciso la cosa. Io ho controbattuto fermamente che preferivo vederli lavorare sapendo, essendo consapevole di un margine di rischio, piuttosto che lasciarli con l' iPod o a ... mi viene un termine moderno... a cazzeggiare con gli amici (risate e applausi), scusate ma tanto tutti lo conoscono e comunque a perdere tempo.

Ritengo che ogni persona vada formata e quindi questo è il mio scopo nella mia famiglia, cioè di formare i miei figli, di dare una formazione, dopodiché la scelta della loro vita sarà la loro, la vita è la loro. Questo nell'ambito familiare.

Angelo Frascarelli

Questa è una bella testimonianza. C'è un'attenzione maniacale in tutte le operazioni colturali, lui ha detto: "Guardo anche i costi e i prezzi, perché quando il prezzo non va" ... in economia si chiama analisi dei costi, dei ricavi marginali e costi marginali.

Tu l'hai espresso in cose molto più banali, questa maniacalità nel terreno in quello che hai fatto l'anno prima, quello che farai l'anno dopo, da dove lo hai appreso?

Alessandro Rodeghiero

L'analisi dei costi io l'ho appresa facendo il dipendente. Appena diplomato sono andato a fare il disegnatore presso un'industria meccanica e lì ho compreso come si faceva l'analisi dei costi. Il proprietario era un maniaco di queste, della razionalizzazione dei costi e questo io l'ho imparato da lui, da questa persona a mio avviso eccezionale che mi ha trattato benissimo. Ho lavorato per pochi mesi come dipendente, ma poi ho trasferito questa analisi così precisa nella mia azienda agricola.

Le mie motivazioni, il mio input nell'azienda innanzitutto è la passione, a me fare l'agricoltore piace, secondo me fare l'agricoltore è il più bel lavoro del mondo e mi dispiace per gli altri, ma questo perché dà grande soddisfazione.

Questo ha fatto sì che mi ha dato l'input per cercare di migliorare sempre qualsiasi operazione, qualsiasi cosa a partire dall'analisi dei costi, ma poi in tutte le operazioni colturali che effettuavo.

Ho trascurato invece una cosa che qui sto imparando dal Forum, ma già da un po' di anni, una cosa che invece oggi è essenziale che è il mercato.

Come ho affermato un po' nel video, le mie produzioni non sono indirizzate direttamente al mercato, perché conferisco tramite cooperative ...

Angelo Frascarelli

Ma anche quella è una scelta di mercato e non è una scelta banale

Alessandro Rodeghiero

Sì, però è limitante perché oggi tutta la plusvalenza è post produzione, quindi adesso ... però questo è un mio giudizio.

Angelo Frascarelli

Salvatore Calleri, se ti presenti e fai una domanda ai nostri relatori, prego.

Salvatore Calleri

Buongiorno, sono Calleri Salvatore, vengo dalla Sicilia e mi ha fatto piacere sentire questa realtà perché anche io ho vissuto questo passaggio. Ho finito la scuola, ho studiato come cogeneratore meccanico perché allora c'era lo sviluppo, dall'agricoltura si passava all'industria e allora l'interesse era scappare dall'agricoltura.

Abbiamo abbandonato tutte le campagne come ... perché dice ... io ricordo una cosa che mi è rimasta impressa: mio zio fa "lo vado nella zona industriale e prendo 50.000 lire al mese"

Allora da lì io ero ragazzino ...

Angelo Frascarelli

Quindi il mito dell'industria

Salvatore Calleri

E allora comunque ho finito la scuola e dato che ero tra i primi della classe ricordo questo particolare: il direttore disse: "I primi sei andate a fare un colloquio con una fabbrica per capire se siete in grado di poter lavorare".

Facciamo tutti il nostro discorsetto, poi alla fine dopo 15 giorni mi chiama l'ingegnere e dice: Calleri deve venire a lavorare"

Angelo Frascarelli

E quindi ti hanno assunto in fabbrica e poi come sei ritornato in agricoltura?

Salvatore Calleri

Assunto in fabbrica, l'uomo più felice del mondo.

Passa il primo anno, aspetto il 27 tutti i mesi, poi al quarto anno mi dico che non è un lavoro per me, vado dall'ingegnere e gli dico: "Io me ne vado ingegnere" e lui dice: "Ma tu sei un pazzo!"

"E va be', ma non mi sento di stare qua" e sono andato in campagna con mio fratello e allora abbiamo iniziato il nostro percorso.

Ebbene, noi avevamo un'azienda di vacche da latte e negli anni Settanta abbiamo fatto una bella azienda, avevamo circa 400 capi. Purtroppo la brucellosi, la febbre di Malta, ci ha distrutto l'azienda e allora bisogna arrampicarsi sugli specchi e avevamo una bella azienda...E alla fine oggi abbiamo un'azienda di circa mille ettari e abbiamo ... perché volevo dire che ho seguito più o meno la situazione che hanno percorso loro, abbiamo dovuto cambiare attività e oggi abbiamo un'azienda e per essere competitivi facciamo grano da seme e chiudiamo la filiera.

Ecco io volevo dire che è giusto quello che hanno fatto loro che cercano di andare avanti, di arrampicarsi per cercare di modificare, non andare in cose già fatte che sono passate di moda. Ecco andiamo in quella direzione.

Angelo Frascarelli

Grazie a Calleri, interessante esperienza dalla Sicilia. Alessandro. Una domanda che mi fanno tanti agricoltori: "Si può fare ancora oggi con soddisfazione seminativi?" Cioè tu sei soddisfatto?

Mi sembra che è soddisfatto perché ha detto che era partito con 30 ettari di proprietà e oggi ne ha 140, per comprare la terra significa che un po' di reddito l'hai fatto.

Alessandro Rodeghiero

Sì io l'ho fatto, ma credo che non sia quello il fulcro. Credo che la prima cosa sia la passione. Nel senso che, come avete detto ieri, ci vuole un desiderio. A me ha fatto un grande piacere ascoltare

l'ultima sessione, quella di Bottega di prodotto, dove si invitano i giovani, si danno opportunità ai giovani, perché l'Italia credo abbia la necessità di dare opportunità ai giovani.

L'attenzione è stata molto rivolta verso le pensioni, ma abbiamo trascurato i giovani, quindi io ritengo che anche con un'azienda limitata si possa ottenere qualche cosa.

Colgo l'opportunità, mi è venuto questo spunto guardando un attimo negli atti del Forum e c'era un titolo del Meeting di quest'estate: "You are the salt of the earth. Voi siete il sale della terra". A me viene da dirlo in greco: "Umeis salt of te ge" ...

Qui a mio avviso ci può essere, può nascere qualcosa di buono. Io credo che vada posta una riflessione sul termine economia, che oggi per antonomasia è economia di mercato perché credo che tutti ve ne state accorgendo che è un imbuto, un cuneo che ci sta stringendo tutti, ma che lentamente sta impoverendo tutti, sta arricchendo pochissimi, ma sta impoverendo un po' tutti, parlo in termini economici.

E quindi io lancio un sasso a questo Forum: qualcuno inizi a pensare a un'economia un pochino diversa, che allarghi lo sguardo. Ieri è stato citato da qualcuno lo sguardo sulla persona ... un'economia che investa sulle persone e non sul mercato.

Io acquisto qualcosa perché ha una storia e perché l'ha creata qualcuno o l'ha prodotta qualcuno, non soltanto sulla base di un prezzo.

Angelo Frascarelli

Quindi non sei solo un agricoltore.

Alessandro Rodeghiero

Io lancio una sfida a questo Forum perché qualcuno inizi a riflettere su questo punto, perché lentamente questo tipo di economia sta impoverendo tutti, nessuno escluso, anche l'industriale più forte in questo momento, quando alla fine non ci saranno più soldi per il consumatore per acquistare i suoi prodotti, anche lui si è impoverirà.

Angelo Frascarelli

Un'ultima battuta Alessandro. Sei convinto di andare avanti con le commodity dopo questa esperienza?

Alessandro Rodeghiero

Certo sono convinto, anche se ritengo che, come ogni agricoltore, anzi non come ogni agricoltore perché gli agricoltori appunto sono molto restii al cambiamento, ma bisogna essere aperti invece al cambiamento.

Quindi nessun problema a cambiare le mie colture, a modificare e a cambiare praticamente tutto. Sono fiducioso anche sentendo appunto questo intervento riguardo al grano duro in particolare, ma un po' in generale, perché credo ancora che le nostre produzioni abbiano un valore intrinseco di qualità che il consumatore ancora non conosce e quantomeno per il momento l'industria non ci riconosce.

Angelo Frascarelli

Un applauso, ringraziamo i nostri ospiti.