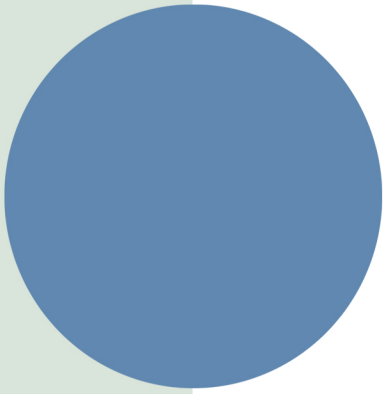




q/04

Quaderno: Ritorno al futuro.
Viaggio tra i produttori italiani di tabacco, tra
modernità e tradizione





Autori
Stefano Liberti

Illustrazioni
Matilde Masi

Contatti
info@divulgastudi.it

Il presente studio è stato realizzato dalla Fondazione Centro Studi Divulga con il finanziamento di Philip Morris Italia. Tutti i giudizi e le opinioni espresse rimangono degli autori.



PHILIP MORRIS ITALIA

*Il lavoro è disponibile all'indirizzo
<https://divulgastudi.it>*

i



Indice

1. Introduzione - pag. 7
2. Il Veneto, dove innovazione fa rima con cooperazione - pag. 13
3. L'Umbria, la culla del tabacco diventa multifunzionale - pag. 21
4. Campania Felix, dove il tabacco è storia - pag. 29
5. In sintesi - pag. 37

1.



1. Introduzione

“Noi riusciamo a essere competitivi solo puntando sulla sostenibilità e l’innovazione”. Ha poco più di 40 anni e le idee chiare Alberto Mantovanelli, produttore di tabacco del Veronese nonché presidente di Opit, l’Organizzazione produttori italiani tabacco. Figlio e nipote di coltivatori di tabacco, l’imprenditore riassume in sé quelli che sono i caratteri salienti degli operatori del comparto: intraprendenza, spinta verso l’innovazione, tutela dell’ambiente. Oltre a una spiccata capacità di adattamento alle mutevoli condizioni del mercato sia locale che globale.

È un settore in continua evoluzione quello del tabacco, che è riuscito a rimodularsi e a superare la grande crisi avviata nel 2010 dalla fine degli aiuti accoppiati della Politica agricola comune (Pac). Un successo dovuto al duplice e complementare impegno degli imprenditori, che si sono sforzati di trovare nuovi equilibri, e della Philip Morris, che ha gettato i presupposti per raggiungere questi equilibri

stringendo con Coldiretti un accordo di filiera pluriennale. Oggi le aziende tabacchicole, sia pure ridotte in numero, presentano un alto grado di innovazione, sono tra le principali generatrici di indotto nelle aree che coprono e hanno una redditività per ettaro tra le più elevate in agricoltura. Fatte salve le differenze storiche che contraddistinguono gli areali di produzione, possiamo dire che le aziende tabacchicole mostrano tutte questi caratteri. Innovazione, diversificazione, spinta verso l’economia circolare sono parole d’ordine ormai consuete tra le imprese affiliate al contratto di filiera Philip Morris/Coldiretti. In questa indagine qualitativa sul campo, frutto di incontri e interviste con alcune aziende nei tre distretti produttivi, si è cercato di analizzare le modalità di produzione, con un particolare focus sulle modalità di diversificazione e i processi di innovazione attivati e promossi dall’accordo di filiera. Le interviste sono state condotte tra il Veneto

(provincia di Verona), l'Umbria, e la Campania, nelle province di Caserta e Benevento. Le aziende sono state scelte per la loro rilevanza in termini di dimensioni, varietà geografica e anche diversità di indirizzi e strategie. Attraverso l'indagine sul campo, si è cercato di realizzare una fotografia certo non esaustiva ma il più particolareggiata possibile dello stato del comparto, mettendo in luce i tratti comuni ma anche le differenze tra le varie realtà produttive. Le interviste sono state realizzate tra aprile e

settembre ma in generale per la media italiana. Queste arrivano a raggruppare centinaia di ettari e hanno il tabacco come produzione principale, anche se non esclusiva. Accanto al tabacco, praticano l'allevamento o la coltura di orticole e seminativi, con l'obiettivo prioritario di aumentare l'autosufficienza dell'azienda e di ridurre al massimo gli input esterni. Possiamo dire che le attività collaterali (allevamento e coltivazione di orticole/seminativi) sono funzionali a rendere la coltura



giugno, in un periodo di relativa "calma produttiva", tra la semina nelle serre e il trapianto delle piantine in campo aperto. Le tre aree, che di seguito andremo ad analizzare nello specifico, presentano caratteri molto diversi tra loro, sia in termini di dimensioni aziendali che di strategie imprenditoriali, oltre che inevitabilmente di ricadute sul territorio e di interconnessione con lo stesso. Il Veneto è caratterizzato da aziende molto estese non solo per il



principale - il tabacco - il più sostenibile possibile. È in questo areale che si trovano le realtà più avanzate tecnologicamente e più orientate verso la piena realizzazione di un'economia circolare. In Umbria troviamo aziende con dimensioni intermedie, fino a circa 100 ettari, che sommano la produzione di tabacco ad altre coltivazioni come seminativi, ma soprattutto ad attività di agriturismo o di ristorazione. In questo caso il tabacco è una base solida e sicura su

cui si sono attivati altri processi imprenditoriali complementari. Ha costituito e tuttora costituisce una "protezione dal rischio", un'entrata sicura per lanciarsi in imprese che nel corso del tempo hanno assunto grande rilevanza, in un'ottica di crescente multifunzionalità in cui il tabacco diventa una parte di un complesso organico fatto di più componenti tra di loro interdipendenti.

In Campania le aziende sono di dimensioni molto più ridotte, da due

Un tratto che invece accomuna le varie realtà visitate è che la quasi totalità delle imprese chiude la filiera, dalla coltivazione della piantina nella serra fino all'essiccazione, passando per il trapianto in campo aperto e la raccolta. Le fasi della produzione di tabacco sono diverse: a febbraio-marzo i semi sono piantati nelle serre, intorno a maggio le piantine sono trapiantate in campo aperto, dove poi sono fatte crescere fino all'estate. La raccolta avviene tra luglio e settembre. Una volta raccolte le foglie, inizia la



fino a un massimo di poche decine di ettari, e affiancano la produzione del tabacco a quelle di orticole e/o frutta che poi rivendono direttamente ai consumatori nei circuiti di "campagna amica" o alla grande distribuzione organizzata (Gdo). Anche qui il tabacco costituisce uno zoccolo di risorse garantite che ha consentito agli imprenditori di attivare un processo di diversificazione investendo in quelle colture che ritenevano più adatte al mercato e alla distribuzione.

cosiddetta "cura", ossia l'essiccazione per il conferimento finale all'industria di trasformazione.

Queste fasi sono condotte in maniera diversa nei vari areali: in Veneto e in Umbria la raccolta si fa con le macchine, in Campania è fatta manualmente. Anche l'essiccazione è svolta con metodi differenti: il tabacco Virginia bright è essiccato in specifici forni, mentre il burley prodotto in Campania è essiccato all'aria in strutture adibite alla cura del prodotto,

chiamate comunemente "capannette" ed esposte al vento. Le foglie, infilzate e appese a testa in giù, sono lasciate essiccare dai 20 ai 50 giorni, finché non assumono il caratteristico colore marrone che indica che sono pronte al conferimento. Il processo è più lento ed è condotto con grande tecnica manuale. Richiede più manodopera ma meno energia, sfruttando il calore dell'atmosfera e la forza naturale del vento. Nonostante queste differenze sostanziali, dovute alla dimensione aziendale ma anche alla diversa varietà (il burley richiede esplicitamente l'essiccazione naturale), tutte o quasi le aziende presentano un'elevata propensione verso la

chiusura del ciclo: hanno le serre dove far crescere le piantine, i forni o le "capannette" dove far essiccare le foglie, i magazzini dove fare i cartoni con la materia prima e, per chi raccoglie meccanicamente, le macchine necessarie a questa attività. Sono aziende che hanno quindi fatto investimenti di medio o lungo periodo sul tabacco, dotandosi degli strumenti necessari a una marcata specializzazione. Con le dovute differenze rimarcate più in alto, questo appare in generale un tratto comune, determinato in larga parte dalla certezza di conferimento garantita dall'accordo di filiera Coldiretti - Philip Morris.





2.



2. Il Veneto, dove innovazione fa rima con cooperazione

La provincia di Verona è la locomotiva del Virginia bright italiano. Grandi aziende concentrate in un territorio non vastissimo riuniscono più del 25% del totale nazionale. Il fulcro della produzione è il comune di Bovolone, a 25 chilometri da Verona. Qui c'è l'azienda condotta da Alberto Mantovanelli insieme al fratello Nicola, alla sorella Irene e al padre Giovanni. Fondata dal padre di Giovanni, alla terza generazione ha attivato un processo di diversificazione e di innovazione decisamente rilevante: oggi coltiva 160 ettari a tabacco, 260 ettari a mais, ha una stalla con 400 capi bovini da carne e un impianto di biogas da 1 megawatt con cui recupera le deiezioni sia del proprio allevamento che di quelli di aziende limitrofe. Mantovanelli racconta della crisi che ha colpito il settore con la fine

degli aiuti accoppiati nel 2010 e della possibilità di rilancio offerta dall'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris. "Avevamo ridotto del 50% la produzione. Ma il tabacco è nel nostro dna, non lo potevamo abbandonare". Nel rilanciare la produzione si è modernizzato, puntando fortemente sulla sostenibilità, attraverso il risparmio idrico, la riduzione dei trattamenti chimici e l'utilizzo di fonti di energia rinnovabile per la cura delle foglie di tabacco. I suoi 60 forni sono alimentati da una caldaia a cippato e dal teleriscaldamento derivante dall'impianto a biogas. "Oggi usiamo ancora 220mila metri cubi di metano l'anno. Ma se non avessimo puntato sulle bio-masse in tempi non sospetti, quando il gas costava pochissimo, ne impiegheremmo 600mila". In prospettiva i Mantovanelli vorrebbero

eliminare del tutto il gas, sia per ragioni economiche che per una genuina convinzione di carattere ambientale. “L’agricoltura di domani deve ridurre la propria impronta ecologica e le proprie emissioni di gas a effetto serra. Deve partecipare attivamente alla transizione ecologica”. Ogni fase della produzione è gestita direttamente in azienda con un’attenzione particolare a non produrre scarti e a limitare la dipendenza da input esterni e in particolare dai combustibili fossili. Su un lato dei campi si vedono le serre dove le piantine stanno crescendo in attesa di essere piantate in campo aperto. Poco più in là ci sono i forni, la caldaia a cippato, la stalla con i bovini e sullo sfondo il grande impianto a biogas. “Oggi lo alimentiamo con le deiezioni animali e in parte con il nostro mais. Ma vorremmo aumentare

i capi in modo da usare il mais per la mangimistica e gli scarti animali per produrre energia”. In prospettiva vorrebbero installare un impianto fotovoltaico su un altro immobile interno all’azienda, in modo da diventare sempre più autonomi a livello energetico.

Anche l’utilizzo delle risorse risponde a questo criterio: acqua e agrofarmaci solo quando è necessario. Non solo l’irrigazione è fatta con la manichetta, ma tutto il processo è governato con le tecnologie più moderne dell’agricoltura di precisione. Grazie a piattaforme informatiche e digitali che si avvalgono di stazioni metro disposte nei campi, l’azienda è in grado di monitorare i bisogni delle coltivazioni giorno per giorno, seguendo il bilancio idrico del suolo, la particolare fase fenologica delle piante e l’eventuale manifestarsi di patologie. Può quindi somministrare

acqua e agro-farmaci in maniera puntuale e non a pioggia. "Grazie all'utilizzo di questi sistemi di monitoraggio e dei modelli previsionali ad essi associati, abbiamo completamente cambiato approccio: noi ottimizziamo le quantità di input necessari e riusciamo ad agire in modo tempestivo quando sorgono problematiche di tipo fitosanitario. Siamo più efficaci, risparmiando anche denaro e risorse. Con l'agricoltura di precisione, la sostenibilità ambientale e la sostenibilità economica vanno a braccetto". I rigidi disciplinari di Philip Morris in termini di impiego di agrofarmaci hanno spinto naturalmente l'azienda di Mantovanelli verso questa direzione. "Ma il punto è la certezza dei risultati. Grazie all'accordo pluriennale e all'impegno della multinazionale a partecipare attivamente e anche finanziariamente a questo processo, noi possiamo

mettere in campo investimenti importanti, perché abbiamo una prospettiva di lungo termine".

L'attenzione alla sostenibilità, all'economia circolare e alle fonti alternative non è prerogativa unica dell'azienda Mantovanelli. A pochi chilometri di distanza da lì, Marco Piccolboni ha fatto scelte del tutto simili. La sua azienda si estende su 230 ettari, di cui 150 ettari coltivati a tabacco, il resto a pomodori e a seminativi. Anche questa azienda ha aderito all'accordo Coldiretti-Philip Morris. E, come quella del collega, chiude tutta la filiera: ha le serre dove far crescere le piantine, i macchinari per la raccolta e 56 forni per l'essiccazione. "Tutti alimentati a biomasse", dice l'imprenditore con orgoglio mostrando le due caldaie che troneggiano vicino ai forni. Una va a cippato, l'altra a noccioli. "Abbiamo completamente dismesso il gas, scelta



che si è rivelata vincente visti gli attuali prezzi della materia prima". La conversione alle bio-masse è stata fatta già nel 2014, grazie anche ai finanziamenti del piano di sviluppo rurale della regione e a un sostegno economico da parte di Philip Morris. "Ma da parte nostra si è trattato comunque di un investimento rilevante, che abbiamo ritenuto di poter fare perché l'azienda è solida e perché l'accordo di filiera permette di fare previsioni sul lungo periodo", dice Piccolboni. Che aggiunge: "Siamo fieri di aver convertito l'azienda alle fonti di energia verde, un passaggio che abbiamo sempre ritenuto fondamentale". I pannelli fotovoltaici montati su un capannone a poca distanza mostrano plasticamente la vocazione quasi pionieristica di quest'azienda verso le fonti di energia rinnovabile. Li hanno installati nel 2011, all'epoca del vecchio conto energia. Hanno una potenza complessiva di 134 kilowatt. "Oggi ci fruttano 0,34 centesimi a kilowattora prodotto", sottolinea l'imprenditore. Anche qui la sostenibilità ambientale si sposa con la sostenibilità economica, mostrando come a volte le soluzioni più pulite sono anche convenienti.

Fondata dal padre di Marco, che ha convertito un allevamento di bovini in un'impresa tabacchicola, oggi l'azienda Piccolboni è alla terza generazione. Accanto al titolare, ci sono i due figli poco più che ventenni,

Michele e Nicola. Sono loro a spingere ancora più convintamente verso l'innovazione tecnologica, il digital farming, l'uso di strumenti sempre più innovativi e moderni sia in campo che nella fase di cura. Michele mostra delle mappe di variabilità di una parte della proprietà. "Sono ottenute con dei droni e danno informazioni fondamentali per l'agricoltura di precisione, indicando lo stato dei suoli, il vigore vegetativo delle piante, le rese dei campi. Digitalizzando completamente il terreno ci permettono di agire in modo mirato e anche di conoscere perfettamente, quasi al millimetro, il territorio della nostra azienda, avendo a disposizione una banca dati utilissima".

"L'agricoltura sarà sempre più guidata da questi metodi tecnologicamente avanzati", dice Marco. "Il futuro è il digital farming", gli fa eco il figlio Michele, facendo riferimento diretto all'iniziativa *Digital Farmer* promossa da Philip Morris. E, a giudicare dall'entusiasmo con cui mostra le mappe di rilevazione, parliamo di un futuro molto prossimo al presente.

Le due aziende paiono guidate dalla stessa filosofia: guardare avanti senza dimenticare le proprie radici. Entrambe hanno puntato sull'innovazione riuscendo a mantenere viva una tradizione di questi territori: qui l'inizio della produzione tabacchicola risale ai primi del Novecento. Proprio in virtù di questa vocazione, hanno scelto di

continuare a produrre anche in un periodo difficile, con lo smottamento creato dalla fine degli aiuti della Politica agricola comune. Hanno resistito alle turbolenze del mercato e aderito fin da subito all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris, mostrando grande capacità di adattamento ma anche un'innegabile destrezza nel leggere in anticipo le opportunità offerte dalle tecnologie e dai nuovi paradigmi produttivi.

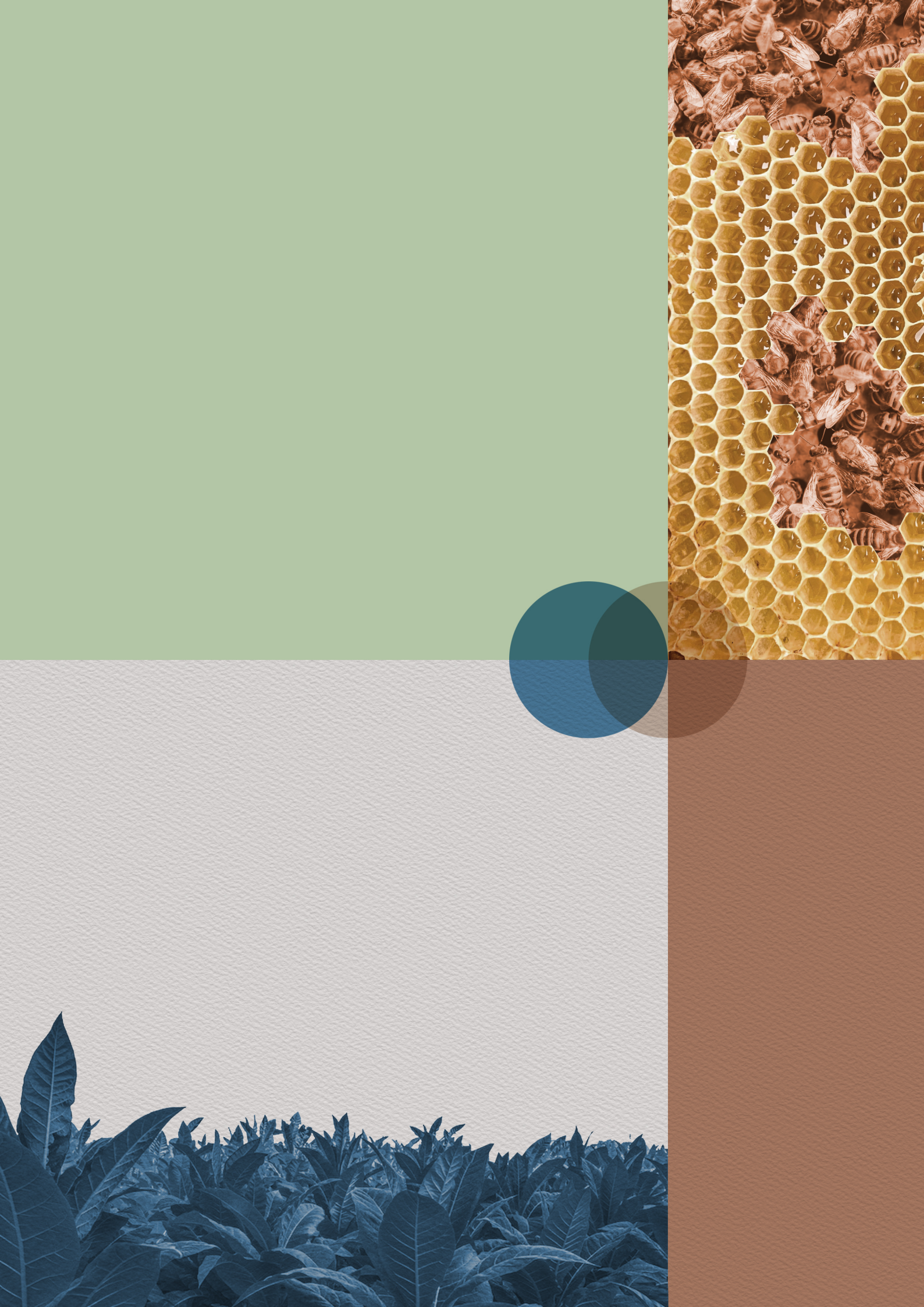
A questo proposito, un altro tratto accomuna e contraddistingue le aziende di Bovolone: un profondo spirito di collaborazione. Con i Mantovanelli, i Piccolboni si scambiano informazioni, conoscenze,

pratiche agronomiche. "Per riuscire a funzionare, aziende come le nostre devono avere queste estensioni, fare economia circolare e mettersi in rete con aziende simili. Abbiamo messo in campo una gestione quasi cooperativistica", sottolinea Alberto Mantovanelli. Una rete che si è costituita in modo naturale anche grazie all'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris Italia. Tanto ha funzionato questo spirito di cooperazione che gli imprenditori, insieme a un altro collega della zona, Massimo Mirandola, si sono da poco espansi, prendendo in gestione tutti insieme l'azienda agricola Campagne s.s.: 301 ettari di estensione, in cui producono

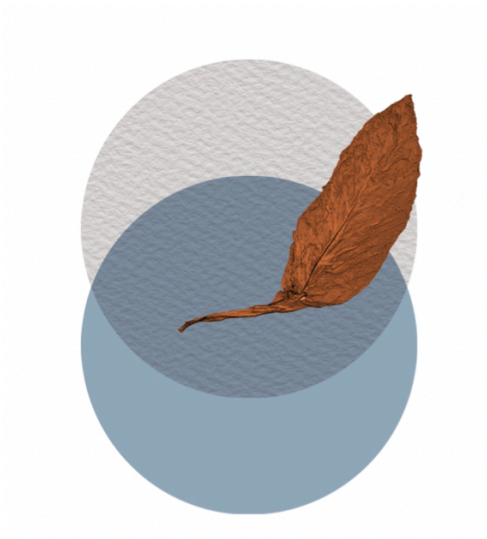


tabacco (236 ha), mais (50 ha) e canapa a uso nutraceutico (15 ha) e hanno 500 bovini da carne. Nell'azienda ci sono 83 forni per la cura del tabacco. Questa impresa costituita da quattro soci (Alberto e Nicola Mantovanelli, Marco Piccolboni e Massimo Mirandola) è il coronamento naturale di una collaborazione che va avanti da anni

ed è anche funzionale alla ricerca di una chiusura del ciclo. Le deiezioni degli animali vengono portate negli impianti di biogas dei singoli soci e il bio-digestato che se ne ricava è utilizzato per ridare fertilità ai terreni. "Essere insieme ci permette di scambiarsi conoscenze, oltre che macchinari, e di innovare tutti insieme", dice Alberto Mantovanelli.



3.



3. L'Umbria, la culla del tabacco diventa multifunzionale

Pochi conoscono la storia della repubblica di Cospaia, lo stato nato da un errore topografico e trovatosi causalmente indipendente quando, nel 1441, papa Eugenio IV cedette il territorio di Sansepolcro alla Repubblica di Firenze. Le mappe di suddivisione furono tracciate male e un minuscolo territorio di 330 ettari ne fu escluso, rimanendo così senza padroni. All'interno della mancata demarcazione vi era il piccolo borgo di nome Cospaia con i suoi 250 abitanti, che decisero di non darsi istituzioni e di cimentarsi nella coltivazione di una nuova pianta: il tabacco. Nel XVI secolo, la micro-repubblica indipendente divenne il centro della produzione di questa coltura, invisa ai regnanti dell'epoca

perché ritenuta demoniaca, tanto che nel 1590 fu oggetto di una scomunica papale da parte di Urbano VII. Più di quattro secoli dopo, questa zona al confine tra Umbria e Toscana resta una delle principali aree di produzione di Virginia bright. Oggi nell'Alta e Media Valle del Tevere, in un'area che si estende proprio intorno alla vecchia repubblica di Cospaia, si produce circa il 50% del totale nazionale di questa varietà. Marco Masala è uno dei produttori storici. Ha un'azienda di 100 ettari a Sansepolcro, di cui 50 coltivati a tabacco e il resto a seminativi, principalmente grano. Sul tabacco ha puntato molto, facendo corposi investimenti. Ha acquisito diversi macchinari. Ha comprato la terra, cosa piuttosto rara da queste

parti dove prevale la cultura dell'affitto. E, come i colleghi veneti, svolge tutte le fasi della produzione in azienda, dalla semina in vivaio fino all'essiccazione, che porta avanti nei dieci forni che ha installato sulla proprietà.

Per far fronte alla crisi del 2010, ha adottato una strategia differente rispetto a quella delle aziende venete: ha puntato sulla multifunzionalità. Da circa 10 anni, ha aperto "Podere Violino", un agriturismo con annesso ristorante in una bella casa colonica risalente al XII secolo, impreziosita da

una piscina immersa nel verde e circondata da un maneggio. La struttura, gestita dalla moglie Veronica, ha scelto di puntare sulla qualità, il cibo a chilometro zero e il rapporto diretto con gli ospiti. "Abbiamo 15 stanze rustiche ma raffinate, con 30 posti letto e un ristorante in cui offriamo cibo del luogo". La legge toscana, che obbliga gli agriturismi a usare esclusivamente ingredienti provenienti dalla regione (con deroghe ad hoc per alcuni prodotti come il parmigiano reggiano), ha orientato naturalmente



questa scelta. "Ma si tratta di una politica che io condivido al 100%", specifica. "E' bene che un agriturismo offra le specificità del luogo, in modo da farle conoscere ai turisti e al contempo creare un indotto per i produttori locali". Masala ha adottato questa strategia sfruttando le potenzialità di un territorio in cui la cultura dell'agriturismo è consolidata. Lo ha fatto per gradi. Il primo passo è stato affittare la casa colonica. "Volevo sostanzialmente sperimentare, vedere come andava". Visto il successo, ha aperto accanto all'agriturismo in

muratura un agri-campeggio, in cui accoglie su piazzole all'ombra turisti in tenda, sfruttando il fatto che proprio accanto al podere passa la via Francigena e quindi può intercettare un tipo di clientela un po' diversa. Ora si dice pronto a una nuova fase: vorrebbe ristrutturare alcuni casali semi-diroccati sulle terre di sua proprietà in modo da aprire altre due strutture di ricezione.

Sempre a caccia di nuove prospettive, Masala appare ingegnoso ma prudente. Guarda costantemente avanti, ma non fa mai il passo più



lungo della gamba. Una scritta su una lavagnetta all'ingresso di Podere Violino riassume bene la sua strategia, che sembra anche una filosofia di vita: "Comincia col fare il necessario. Poi fai ciò che è possibile. E all'improvviso ti sorprenderai a fare l'impossibile". Per l'imprenditore oggi il tabacco è il necessario che rende possibile l'impossibile. È stato (e ancora è) il punto di partenza per la diversificazione, il fulcro essenziale da cui si sono diramati gli altri bracci della strategia aziendale. Senza la sicurezza dell'introito del tabacco garantito dall'accordo Coldiretti-Philip Morris non si sarebbe potuto lanciare

lui ha messo in campo le tecnologie di risparmio idrico attraverso la fertirrigazione, gli strumenti digitali e le stazioni meteo nei campi per ridurre l'uso di acqua e agrifarmaci, non ha il numero di ettari dei suoi colleghi veneti che gli permetterebbero di fare economia di scala e puntare esclusivamente sul tabacco.

Ha quindi scelto di mettere in campo una strategia a più livelli. Ha dapprima costruito fondamenta solide, anche facendo investimenti rilevanti nel campo del tabacco. Poi, su queste fondamenta ha costruito mattone dopo mattone un edificio di più piani, tutti legati in qualche modo tra loro.

nelle attività di agriturismo e ristorazione. Non avrebbe avuto a disposizione il capitale o la sicurezza per avventurarsi in territori che per lui erano nuovi. "Viste le caratteristiche della mia azienda non potrei vivere di solo tabacco. Ma gli introiti che derivano da questa coltivazione rappresentano una base per diversificare la mia attività in un'ottica multifunzionale", conferma. Masala ha scelto l'organizzazione aziendale più consona alle sue dimensioni. Se anche

Una costruzione che sembra tutt'altro che conclusa. Nella mente turbinosa di Masala, non ci sono solo i due nuovi agriturismi che vorrebbe aprire restaurando i suoi casali di proprietà. Fermandosi vicino a una stalla vicino alla sua tenuta, confessa l'altro suo sogno nel cassetto: "Vorrei acquisire questo allevamento, portarci bufale da latte e aprire un caseificio per mozzarelle e formaggi locali". Da come gli si illuminano gli occhi mentre lo racconta, tutto lascia credere che

ancora una volta l'impossibile diventerà possibile.

Altro imprenditore che fatica a stare fermo è Claudio Alunno, poco più di 50 anni, una vita passata a coltivare tabacco tra le colline di San Giustino, a pochi chilometri dall'azienda di Masala, ma in Umbria, proprio sotto l'ex borgo di Cospaia. Alunno si è fatto da solo: rimasto orfano di padre molto giovane, ha cominciato a lavorare in agricoltura a 18 anni, sotto padrone. Poi si è messo in proprio, partendo da 2,5 ettari di tabacco e arrivando a coltivarne 70. Anche lui in azienda segue tutte le fasi, dal vivaio fino alla raccolta, anche se ha deciso di non

fare servizio di ristorazione espressa in giro per fiere e feste. Claudio non fa ovviamente tutto da solo. Gestisce i diversi rami dell'azienda insieme alle due figlie Caterina e Valentina. La prima si occupa principalmente dell'attività vivaistica, la seconda del ristorante e dell'agriturismo. "Ma quando c'è bisogno ognuno aiuta l'altro".

La strategia aziendale è simile a quella di Masala. Non potendo contare solo sul tabacco, Alunno ha pensato bene di diversificare puntando su quelli che gli sembravano i settori più promettenti: il vivaio, la ricezione turistica e la ristorazione. Tutte queste



investire nell'essiccazione e di avvalersi per quest'attività dei forni di una cooperativa di cui è socio. Quando parla del tabacco, quasi si commuove. "Per me sono le radici su cui ho costruito tutto il resto". E tutto il resto è: una azienda florovivaista che offre anche servizi di cura di parchi e giardini, un agriturismo con piscina in un antico casolare del 1700 con annesso agriturismo-pizzeria, e in ultimo un food truck dal nome "contadina contemporanea" con cui

attività sono cresciute nel tempo: l'attività florovivaistica non è solo dedicata alla produzione e alla vendita di piante, ma offre un servizio di progettazione di parchi e giardini oggi molto gettonato. L'agriturismo "Altomare" è partito quasi per gioco nel 2013, con l'acquisto di due appartamenti nel vecchio casolare. Oggi è una struttura con svariati posti letto e un ristorante che arriva a fare fino a 200 coperti. La struttura serve prevalentemente pizza e salumi e

utilizza in modo prioritario materie prime dell'azienda. "La pizza è fatta con la farina ricavata dal nostro grano, mentre negli ultimi anni abbiamo sviluppato un allevamento di venti maiali allo stato brado, che utilizziamo solo per i prodotti del nostro ristoro", dice Alunno. Anche in questo caso è stata la normativa sugli agriturismi a favorire questa scelta: la legge umbra prevede che il 65% dei prodotti serviti debbano provenire dall'azienda e un altro 25% dalla regione. "Ma per noi si è trattato di una scelta naturale.

Avendo l'azienda agricola, è ovvio che preferiamo vendere cibo a chilometro zero di cui conosciamo l'origine". Il percorso di Alunno è simile a quello di Masala. Per entrambi il tabacco è stato l'inizio di tutto. Entrambi si sono resi conto che dovevano diversificare e si sono orientati su scelte in parte simili. Tutti e due hanno utilizzato gli introiti garantiti dall'accordo Coldiretti-Philip Morris per sviluppare le attività che gli erano più congeniali e che gli sembravano più promettenti. Alunno ha una strategia tripartita, anche



stimolato dalle sue due figlie oggi trentenni. "Questi tre rami si compensano a vicenda: quando il tabacco non garantisce troppi introiti, il ristorante viene in soccorso. Quando il ristorante o l'agriturismo soffrono, abbiamo i vivai e il tabacco". Una strategia che ha permesso all'azienda di superare senza eccessivi scossoni la crisi del Covid-19 e la chiusura forzata della struttura di ricezione e del ristorante. "Abbiamo fatto un po' di asporto e un po' di consegne con l'online, ma il ristorante ha ridotto notevolmente il proprio fatturato", dice

la figlia Valentina. "Fortuna che c'erano le altre attività". Claudio dice di voler puntare sempre di più sulla ristorazione, ma quando parla del tabacco non riesce a trattenere l'emozione. "Nell'ultimo anno ho dovuto ridurre un po' le estensioni per calcoli economici. I costi sono saliti parecchio", confessa un po' rammaricato. "Ma il tabacco è la mia vita, è quello che mi ha permesso di realizzare tutto questo", ripete mentre abbraccia con lo sguardo il meraviglioso panorama sulla valle che si gode dalla terrazza dell'agriturismo.



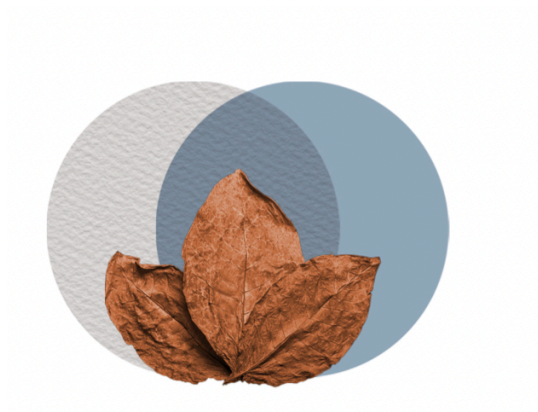
4.



4. Campania Felix, dove il tabacco è storia

In Campania, dove l'accordo Coldiretti-Philip Morris interessa circa il 65% della produzione complessiva regionale di burley, la parola d'ordine è "complementarità". Nelle province di Caserta e Benevento si produce tabacco da più di cent'anni. Qui la varietà prevalente è il burley, raccolto a mano e fatto essiccare all'aria nelle capannette. A differenza del Veneto e anche dell'Umbria, in queste zone la proprietà è estremamente parcellizzata, con appezzamenti che raramente superano la decina di ettari. Le aziende sono piccole e nel corso degli anni hanno sviluppato altre attività oltre alla coltura tabacchicola. Il tabacco rappresenta per loro una rendita garantita, anche grazie all'accordo di filiera Coldiretti -Philip Morris, a partire dalla quale gli imprenditori agricoli hanno avviato

nuove attività, potendo beneficiare di un capitale di partenza da reinvestire. Si tratta di un'evoluzione sostenuta dalle nuove generazioni di agricoltori, che è coincisa con la crisi determinata dalla fine degli aiuti accoppiati. Cambiate le condizioni del mercato, i figli dei produttori si sono ingegnati per trovare nuovi equilibri aziendali, in un processo di diversificazione che ha sfruttato e modernizzato le tradizioni di un territorio a forte vocazione agricola. "Il tabacco è per me un assegno circolare", conferma Pasquale Monte. La sua azienda a Montesarchio, in provincia di Benevento, comprende 17 ettari di terreno, spezzettati tra cinque comuni diversi della Valle Caudina. Qui, oltre al tabacco, coltiva orticole e in un frutteto di 2mila metri quadri produce mele annurche, con



una resa annuale di 30 quintali. Tutti questi prodotti, che inizialmente commercializzava attraverso grossisti, preferisce ora venderli direttamente nel circuito di "Campagna Amica". Fa in tutto quattro mercati a settimana, dove è riuscito a guadagnarsi una clientela molto fedele, che lo segue e lo spinge continuamente a diversificare la propria produzione. "Mi stimola molto il rapporto con i miei acquirenti". Si tratta di un'evoluzione relativamente recente,

in un'azienda in cui il padre era maggiormente concentrato sul tabacco. "Ora quello è il mio salvadanaio. Il tabacco rappresenta una porzione di un sistema di produzione integrato in cui i vari pezzi si sostengono a vicenda in un equilibrio che si sta stabilizzando". Oggi, la parte più rilevante del fatturato è assicurata proprio dalla vendita diretta, ma il tabacco rimane un'entrata certa, il piedistallo da cui tuffarsi in attività magari più redditizie,



ma anche più rischiose. "A fine anno l'introito del tabacco è assicurato, qualunque cosa accada". Stesso discorso lo fa il fratello di Pasquale, Francesco Monte. I due hanno deciso di costruire due imprese distinte suddividendo di fatto la proprietà del padre. Ha dodici ettari, su un terzo dei quali coltiva tabacco. Il resto è dedicato a orticole, che commercializza nel punto di vendita aziendale, una graziosa costruzione di legno messa in posizione strategica

lungo la strada provinciale. Oltre alla vendita diretta nella bottega, si è specializzato negli ultimi anni in un'altra produzione, quella del broccoletto, che vende direttamente alla grande distribuzione organizzata (Gdo). Questo prodotto è talmente richiesto che Francesco ha preso in affitto altri 28 ettari, dedicati soltanto a questa produzione.

I due fratelli hanno costruito percorsi affini, a partire da considerazioni e strategie simili. Dato che le dimensioni

aziendali non permettevano loro di vivere di solo tabacco, hanno avviato processi di diversificazione basati sulla complementarità, sia dei flussi di cassa che della produzione. A ben guardare, le loro stesse strategie sono diverse ma complementari tra loro, avendo Pasquale puntato sui mercati del circuito di Campagna Amica, Francesco sulla vendita diretta e il rapporto con la GDO. Essendo le loro aziende adiacenti e basate sulla collaborazione, hanno occupato segmenti di mercato diversi, anche in base alle loro personali predisposizioni. Pasquale si definisce più venditore, ama fare i mercati, che gli richiedono molto tempo ma gli danno anche grandi soddisfazioni.

Francesco sembra più propenso a sperimentare in campo. Chi sperimenta dentro e fuori il campo è Agostino Guarino, imprenditore 36enne sempre di Montesarchio, e non è un caso che, come Piccolboni in Veneto, ha aderito all'iniziativa *Digital Farmer* promossa da Philip Morris. La sua è una delle aziende tabacchicole più grandi della zona. Ha 40 ettari, di cui 12/15 coltivati a tabacco, a seconda dell'annata. Alla terza generazione nella produzione di tabacco, fa tutto in casa, dal vivaio all'essiccazione. Siamo in aprile: mentre mostra le serre in cui stanno crescendo le piantine, indica le capannette vuote, che in estate saranno riempite delle classiche foglie



infilzate a testa in giù. La posizione dell'azienda è strategica: sorge a 350 metri sul livello del mare e in estate viene costantemente battuta da un vento caldo che si incunea nella valle Caudina verso i monti del complesso del Partenio. Il luogo è ottimale non solo per la tradizionale produzione di tabacco: accanto alle serre con le piantine ancora minuscole, ci sono quelle dove stanno crescendo rigogliose le fragole. "Sono biologiche, le facciamo crescere senza l'utilizzo di pesticidi né concimazioni chimiche. E la clientela ci premia, perché le vendiamo a sei euro al chilo". Da alcuni anni, Agostino ha avviato una produzione di frutta e orticole sia in campo aperto che in

serra. E ha deciso non solo di vendere il prodotto fresco, ma di puntare anche sulla trasformazione: con il marchio "Guarino natural garden" propone confetture di fragole, ciliegie, pesche, albicocche e anche pasta e farina prodotte dal suo grano, sempre in regime rigidamente biologico. I canali di commercializzazione al momento sono il suo punto vendita aziendale e l'online. "Ma stiamo cercando nuovi sbocchi". Anche per Agostino il tabacco è un *cash crop*, quella produzione che gli dà la certezza di un ritorno economico e che gli consente di investire in altri settori. Lui stesso ripete la parola complementarietà dei vari rami aziendali, sia in termine di produzione



che di manodopera. Gli operai che ha contrattualizzato sono infatti impiegati in tutti i settori e questo gli consente di tenerli fissi tutto l'anno. La scommessa della trasformazione è quella che dà maggiori soddisfazioni al giovane imprenditore, ma è anche il settore dove è più complicato imporsi essendo la concorrenza più spinta. "Dobbiamo farci conoscere, puntare sulla qualità e sul fatto che le nostre produzioni sono sempre a chilometro zero, controllate e in regime superbiologico". Nelle aziende di Montesarchio, le nuove generazioni

rendita su cui si innestano nuovi processi di produzione e di creazione di valore. È il *cash crop*, nel senso più nobile del termine: quello di garantire capitale non solo per far stare in piedi l'azienda ma per muoversi in una direzione di sperimentazione di nuove strade nell'ottica di trovare quell'equilibrio integrato di cui parlano tutti i produttori.

Chi ha invece trovato una via di equilibrio da tempo è Alessandro Di Caprio. La sua azienda agricola è organizzata su 12 ettari, nel comune di San Prisco, in provincia di Caserta. Il



sembrano aver imboccato, ognuna a suo modo, la via dell'innovazione, che sta nella ricerca di valorizzazione dei prodotti dei propri campi, sia attraverso la vendita diretta che attraverso la trasformazione. Paradossalmente, potremmo dire che si è operato un rovesciamento di quella che era la strategia aziendale delle generazioni precedenti: i seminativi che queste facevano nelle porzioni di campo non dedicate alla produzione di tabacco erano un complemento del reddito garantito da quella produzione. Ora il tabacco è la

terreno si estende ai bordi di una strada sterrata proprio dietro l'autostrada Roma-Napoli, all'ombra di una chiesetta sconsacrata. L'imprenditore si definisce un reduce del tabacco. "Di 40-50 produttori che eravamo qui siamo rimasti in 5, dopo la crisi del 2010". E, aggiunge serio, "se non ci fosse stato l'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris, saremmo anche meno".

Da tempo Alessandro divide la sua attività: su 5 ettari, o "15 maggi" come si dice da queste parti, coltiva tabacco.

Sui restanti 7 ettari ha 1400 alberi di ulivo, in cui produce due varietà di olive: quella "dei colli faetini", simile all'oliva di Gaeta, e quella "caiazzana". Una parte di queste le manda a molitura. "Ma sull'olio non siamo competitivi. Faccio al massimo 1200 litri, giusto per familiari o clienti affezionati".

Grazie a questa duplice attività è riuscito a fare andare avanti l'azienda, che oggi può contare sul reddito garantito sia dai 300 quintali di tabacco che produce ogni anno che sull'altra rendita data dalle olive.



A differenza degli altri imprenditori incontrati sul campo, ha un'impostazione più tradizionale, in quanto conferisce le proprie olive ai grossisti della zona. Ma anche lui come i fratelli Monte e Agostino Guarino ha capito che la strada è la complementarità di produzioni e che la chiave per una complementarità vincente è avere rapporti consolidati di mutua collaborazione con gli altri anelli della filiera, come quelli garantiti dall'accordo Coldiretti-Philip Morris.

5.



5. In sintesi

Lo studio sul campo condotto nei tre areali di produzione ha evidenziato rilevanti differenze territoriali, ma anche un sentimento comune nei confronti di questa coltura, considerata un elemento di sicurezza per la stabilità aziendale. Questo vale sia per la provincia di Verona, dove le imprese hanno dimensioni e fatturati importanti e possono fare investimenti considerevoli su macchinari e modalità di produzione, sia per l'Umbria e la Campania, dove il tabacco rappresenta una base di rendita garantita sulla quale si sono innestati processi di innovazione in altri settori. Se i veneti puntano sul digital farming e sull'economia circolare per gestire al meglio le loro grandi tenute, gli umbri hanno scommesso sul turismo di qualità e sulla ristorazione locale e a filiera corta, mentre i campani hanno deciso di vendere i prodotti agricoli della propria terra, sia freschi che trasformati, in molti casi rivolgendosi

direttamente al cittadino consumatore e superando l'intermediazione di grossisti e commercianti. Nei tre territori, le aziende sembrano partecipare attivamente ai processi più moderni presenti nella filiera agro-alimentare: l'agricoltura di precisione, la multifunzionalità e la vendita diretta. Tutte queste esperienze hanno poi in comune un'attenzione marcata verso la sostenibilità ambientale, in un'ottica di mutua collaborazione con Philip Morris, che la richiede esplicitamente nei propri disciplinari. Tutte sono rivolte verso il risparmio di acqua e agrofarmaci, oltre che nell'utilizzo delle fonti di energia rinnovabile, soprattutto in quelle aziende che utilizzano massicciamente i forni per la cura delle foglie raccolte. Tutte le aziende sono consapevoli che siamo nel mezzo di una delicata transizione energetica e digitale e che solo chi sarà in grado di percorrere questo cammino di cambiamento potrà affrontare le sfide del futuro a medio

termine. Sia pure declinati in maniera diversa da areale ad areale, possiamo evidenziare alcuni aspetti comuni nella gestione aziendale, in particolare una forte propensione all'innovazione e un elevato grado di adattamento alle mutevoli condizioni del mercato e anche della società. I titolari di aziende tabacchicole appaiono imprenditori che si rinnovano in continuazione, stimolati dalla voglia di sperimentare ma anche dal desiderio genuino di continuare a portare avanti l'attività che spesso era dei propri genitori o dei propri nonni. In generale, possiamo dire che appaiono animati da una marcata capacità di guardare al futuro tenendo salde le radici nel passato. Molti degli imprenditori incontrati hanno un legame forte, per certi versi sentimentale, con il tabacco: questa produzione non rappresenta

solo la storia della loro famiglia da due o più generazioni, ma anche quella dei territori in cui sono nati e cresciuti. In questo senso l'accordo di filiera Coldiretti-Philip Morris ha permesso non solo di garantire un equilibrio economico ad aziende che altrimenti avrebbero fatto fatica, ma ha di fatto mantenuto viva una produzione che è ancorata saldamente legata alla tradizione dei territori interessati. Insieme all'abnegazione e allo spirito di inventiva e di adattamento degli imprenditori che vi hanno aderito, ha quindi permesso di non cancellare una storia pluri-centenaria, che la rimodulazione degli aiuti della Politica agricola comune metteva seriamente a rischio.

Richiedendo esplicitamente nel proprio disciplinare di produzione alti

standard di economia circolare e di sostenibilità ambientale, l'accordo di filiera ha poi accompagnato gli imprenditori in un processo di ammodernamento cui erano essi stessi naturalmente portati. Ha stimolato l'acquisizione di tecnologie per il risparmio idrico e per l'utilizzo di energia rinnovabile. Ha accelerato la riduzione del ricorso ad agrofarmaci e sostiene la chimica verde. E ha promosso la sempre più marcata digitalizzazione della produzione, con le applicazioni di monitoraggio in campo e le stazioni meteorologiche. Tutte scelte che si sono mostrate lungimiranti, visto l'attuale contesto di carenza idrica e di aumento rilevante sia del costo del gas che degli input agricoli come concimi e fertilizzanti. In questo senso oggi l'Italia, primo

produttore europeo, può rivendicare un ruolo di punta nei processi di innovazione lungo tutta la filiera, e in particolare nella parte agricola che è oggetto di questo approfondimento. Le aziende coinvolte stanno sperimentando un nuovo modo di fare agricoltura più al passo con le grandi sfide del presente, in primis quella del cambiamento climatico, che impone di ridurre l'impronta ecologica delle produzioni per salvaguardare le risorse di un pianeta sempre più in sofferenza. Perché, come ha sottolineato efficacemente Alberto Mantovanelli, "noi agricoltori dobbiamo cogliere l'opportunità della transizione ecologica, ne dobbiamo essere parte attiva".





ISBN 979-12-81249-03-5



9 791281 249035

