



Con il sostegno dell'Autorità Regionale per la Garanzia e la Promozione della Partecipazione in base alla L.R. 46/2013



*Tavolo di lavoro  
di indirizzo permanente  
sull'agricoltura e il  
territorio*

**COMUNITA' INTERATTIVE**  
*Officina per la partecipazione*

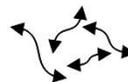
# AGENDA PER LA QUALITA' DEL CIBO LOCALE



## TAVOLO “Valorizzazione dei prodotti locali”

Report del Tavolo di confronto di  
**Martedì 6 Novembre 2018, ore 17.30- 19,30**  
con Federico Martinelli (Az. Agr. Nicobio).  
a cura di

**COMUNITA' INTERATTIVE**  
*Officina per la partecipazione*



Con la collaborazione di:



---

# PARTECIPANTI

**Produttori:** Naida Angeli, Michele Bicchichi, Santino Coppola, Manola Corfini, Gaia Granelli, Grotti Giulia, Bruno Grotti, Massimo Lemmetti, Edilio Lemmetti, Leonardo Maggi, Alessandro Paoli, Stefano Pardini, Marco Sorrentino.

**Commercianti:** Moreno Bartelloni (grossista Mercato)

**Altri:** Giuseppe Maggiorelli Simona Fantoni (Slow Food Versilia), Nicola Rosi (Slow Food Versilia), Massimo Gay (CIA), Arianna Manera dott. agronomo, Sabine Gennai Scott (Scuola Superiore Sant'Anna).

**Facilitatrici:** Laura Pommella, Ludovica Ricottone (Comunità Interattive – Officina per la Partecipazione).

## Report

**Federico Martinelli** introduce il tema che ha come parola ricorrente la "qualità", ma quando si parla di qualità lui pensa anche alla qualità della vita degli agricoltori che, esposti come sono alla variabilità del clima, sono abituati ad affrontare le avversità allenando la loro resistenza.

La famiglia di Federico si dedica all'agricoltura dal 1920, la sua è un'azienda agricola di tipo familiare, c'è un cugino che lo aiuta in modo stabile e poi si avvale di avventizi stagionali per i momenti di raccolta.

Un aspetto importante della azienda quello sociale ... una base di lavoro è svolto con ragazzi psichiatrici che danno un grande aiuto; poi c'è il WWOOF<sup>1</sup>, un'associazione mondiale che agevola esperienze in aziende agricole biologiche attraverso volontari che in cambio ospitalità offrono lavoro, il sistema è legale ed i volontari sono assicurati.

Il nonno era un grande produttore di frutta e verdura e Federico è cresciuto vedendolo lavorare, per lui l'idea di qualità era quella di ottenere prodotti grossi e belli, era il periodo fiorente dell'azienda tra gli anni '60 e gli anni '80. A quei tempi era consueto fare 15 -16 trattamenti ai peschi e anche se il nonno faceva poco diserbo quando era necessario il diserbante lo utilizzava. Nel 2001-2003 Federico decide di proseguire l'attività di famiglia ma lo fa attraverso un approccio biologico ... scompiglio! Per il nonno il metodo convenzionale aveva rappresentato la possibilità di una vita più che dignitosa che aveva permesso alla

---

<sup>1</sup> <http://wwooof.net/> e <https://www.wwooof.it/>

---

famiglia di vivere bene, anche di costruirsi una casa, quindi la scelta di Federico non fu compresa all'inizio. Oggi è contento della strada intrapresa perché si è reso conto che chi è rimasto più rigido e non si è adeguato, proprio oggi soffre di più i cambiamenti. Federico non si arricchisce ma riesce a vendere tutta la sua



produzione al giusto prezzo e questo è un bel risultato, ricorda infatti che dopo gli anni d'oro dell'azienda del nonno, quando lo accompagnava al mercato, spesso si rendeva conto che non riusciva più a stare dentro ai costi... ad un certo punto infatti iniziarono ad arrivare le pesche dalla Spagna e i prezzi subirono un declino. Le pesche biologiche di Federico all'inizio erano piuttosto bruttine, però essendo giovane (aveva vent'anni) per lui è stato più facile sopportare il cambiamento. Proprio in quegli anni a Lucca nascevano i primi GAS che gli hanno dato veramente un grande aiuto.

**Laura** chiede a Federico di spiegare cosa sono i GAS<sup>2</sup> per coloro che non li conoscono: Federico li descrive come gruppi che acquistano prodotti certificati, ma non sempre, perché comunque tra questi consumatori e i produttori si crea un rapporto diretto e di fiducia. Tra il 2002 e il 2010 i GAS sono cresciuti in modo esponenziale, addirittura mancavano i prodotti per coprire la domanda. Federico ha avuto un primo contatto con il GAS Versilia, al quale ancora adesso consegna tutti i giovedì. Praticamente con questo sistema si va a raccogliere in campo con un ordine che ha già venduto, stabilisce lui stesso il prezzo e non ha mai avuto contestazioni su quanto chiedeva, anzi è stato lui per primo a proporre alle famiglie le cassette miste da 5, 10 o €15. Ora le cose sono cambiate c'è una sensibilità sempre maggiore e di biologico se ne parla sempre di più.

---

<sup>2</sup> <http://www.economiasolidale.net/content/gruppi-dacquisto-solidale-gas>

---

Della sua produzione Federico vende circa un 30% ai GAS, un 30% ai ristoranti, un 30% ai mercati contadini che frequenta un paio di giorni a settimana, ma non di più perché preferisce stare sul campo, e poi un 10-15% lo vende tramite internet ad una piattaforma digitale che opera sulla piazza di Firenze che si chiama SOLMEO<sup>3</sup>. Il giovedì si interfaccia telefonicamente con i referenti, Federico fa l'elenco dei prodotti, e poi viene stabilito il prezzo, che è più basso rispetto ai canali precedenti ma mai quanto i prezzi del mercato generale; il venerdì viene confermato l'ordine, il lunedì passa il corriere a ritirare i prodotti in modo che il martedì vengono suddivisi per singolo ordinante e consegnati sulla piazza di Firenze. Il cambiamento più grosso per Federico è stato quello di passare dal conferimento di tutta la merce al mercato generale, delegando altri per la vendita, alla vendita diretta. Non è stato facile perché il cambiamento di organizzazione è più difficile ed impegnativo di un cambiamento di tecnica, chi lo ha provato lo sa.



Quando ha iniziato col biologico, nel 2003, ha fatto la classica transizione dei tre anni per arrivare alla certificazione, poi dal 2014 c'è stato un ulteriore e decisivo salto di qualità quando è passato alla produzione biodinamica con il marchio Demeter.

Per Federico queste scelte sono basate principalmente su motivazioni etiche, comunque il marchio DEMETER<sup>4</sup> lo ha scelto in quanto in nord Europa è molto

---

<sup>3</sup> <http://www.solmeo.it/>

<sup>4</sup> <https://www.demeter.it/>

---

conosciuto, Nicobio infatti è anche agriturismo ed essere una azienda certificata DEMETER costituisce un ottimo biglietto da visita. Chi viene dall'estero sa bene che il biodinamico è un approccio che produce una qualità superiore allo stesso biologico; Federico produce soprattutto frutta e verdura ma DEMETER è il massimo per la viticoltura, chi produce vino biodinamico ha dei canali commerciali di eccezione. Oltre a ciò Nicobio è anche Presidio Slow Food<sup>5</sup> per il Fagiolo Rosso Lucchese e per il Pomodoro Canestrino, anche in tal caso ci sono delle certificazioni basate su disciplinari.

E' chiaro che un disciplinare è qualcosa che mette dei paletti, può essere percepito come un vincolo perché ci sono regole da rispettare, ma consente anche al proprio prodotto di avere una marcia in più. Per Federico non è stato pesante perché la sua scelta è nata da una convinzione forte, il marchio e le certificazioni sono venuti di conseguenza.

**Laura** chiede come funziona il presidio Slow Food: Federico dice che si deve avere una garanzia sul seme o sulle piantine da trapianto ed anche sul metodo agricolo, non si deve fare diserbo e non si può fare idroponica.

**Massimo Lemmetti** chiede la distinzione tra il *biologico* e il *biodinamico*. Federico dice che da quando è passato al biodinamico c'è stato un miglioramento notevole delle produzioni. In primo luogo non si fa concimazione diretta della pianta, in questo senso il biologico risulta più vicino al convenzionale perché la differenza è solo nel tipo di prodotto: *di sintesi* nel convenzionale, *organica* nel biologico. In biodinamica invece si lavora gestendo l'humus e incrementando la fertilità attraverso sovesci e preparati dinamizzati, la letamazione si usa ma solo a determinate condizioni. Si elimina l'azoto in forma idrosolubile, troviamo l'acqua solo nel suo stato puro ed l'humus, non si lavora con sali azotati e soluti, questo permette di avere sapori e aromi veramente di alta qualità. La cosa bella del biodinamico è che non ci sono dogmi, ad esempio seguiamo un calendario delle semine ma è l'agricoltore stesso che alla fine decide quando seminare attraverso la propria osservazione, sensibilità e competenza, scegliendo il momento più propizio. Nella biodinamica in estrema sintesi si lavora per costruire la salute e non per curare le malattie. Il terreno di Federico è stato lavorato per 30-40 anni con metodo convenzionale, all'inizio è stato tragico perché ha combattuto per anni senza ottenere grandi risultati, con la biodinamica in un anno e mezzo il terreno si è trasformato in modo quasi miracoloso. Ormai da anni non fa trattamenti contro gli afidi, perché comunque la biodinamica aiuta a mantenere l'equilibrio e la salute dell'ecosistema. Attualmente a Lucca ci sono più di 14 aziende biodinamiche, alcune producono vino e da tempo non usano più prodotti a base di rame, usano invece il latte fresco e lo zolfo dinamizzati, i terreni ormai si sono strutturati positivamente.

Federico ha 2000 metri quadri di serre ed un ettaro di campo, fa sovescio per 3-4 mesi l'anno e dalla sua produzione devono uscire almeno tre stipendi.

---

<sup>5</sup> <http://www.slowfood.it/toscana/presidi-slow-food/>

---

Nutre purtroppo poca fiducia che il convenzionale abbia spazio in futuro, il confronto con la grande distribuzione organizzata non regge, è rimasto molto colpito da un viaggio che ha fatto in Etiopia: fuori dalla città di Addis Abeba ha visto decine di ettari di serre intensive coltivate solo a rose: colte la sera, caricate la mattina su un aereo, consegnate ad Amsterdam il giorno stesso. Manodopera pagata pochissimo, senza regole e senza tutela ... è una concorrenza che non è possibile reggere.

**Leonardo Maggi** dice che le aziende locali hanno troppo poco spazio per poter lavorare la terra con questi sistemi.

**Alessandro Paoli** osserva che comunque si tratta di un salto notevole e non è facile.



Federico dà uno spunto attraverso l'esempio della coltivazione delle patate: le patate coltivate normalmente vengono vendute al mercato a € 0,50, lui le vende tra i € 2 e i € 2,50, quindi praticamente per fare lo stesso guadagno invece di tre ettari ne basterebbe uno.

**Alessandro Paoli** fa notare che qui nella zona di Camaiore, appena toglie una coltura, subito ne mette un'altra ed i tempi morti fanno spavento, significherebbe saltare una coltura ma non è semplice.

**Massimo Gay** dice che è importante capire anche quello che concretamente può essere lo sbocco commerciale perché comunque i mercati generali non ti ripagano

---

a sufficienza anche se porti prodotti di qualità superiore.

**Sonia Fantoni** dice che è controproducente avere il pomodoro sulle tavole tutto l'anno ma è anche vero che piano piano sta avvenendo un cambiamento nella coscienza delle persone e quindi ci si accorge che non ha senso continuare a produrre e consumare in questo modo.



**Santino Coppola** chiede a Federico che superficie ha in produzione, la risposta è che ha circa due ettari e mezzo di frutta ed un ettaro di ortaggi, il resto ruota, è importante la rotazione e la diversificazione.

**Alessandro Paoli** ritiene che coltivare 6/7 articoli anche su 6000 metri quadri diventa una cosa veramente impraticabile.

**Massimo Gay** chiede a Federico se è in grado di fare una stima di quanto incidono i costi di produzione sui progetti che ha attuato sul sociale, Federico risponde che ha una borsa lavoro per il sociale da 10 anni che è prepagata. Poi ci sono i Woofers che sono a costo quasi zero. Ma in realtà lavorare con questi soggetti è una scelta derivante da una forte motivazione, perché non si tratta di una vera e propria forza lavoro...anzi forse è maggiore la spesa per l'impegno necessario a seguirli o a insegnare, che il risparmio che ne deriva. Infatti si ha a che fare con persone con disagi, persone inesperte o non specializzate. Ma l'impegno etico è riconosciuto dai consumatori che ti scelgono proprio perché porti avanti questi progetti.

**Arianna Manera** chiede a Federico se i porri vengono bene (Federico ha portato

---

una cassetta di verdure miste, tra cui due splendidi porri<sup>6</sup>), Federico risponde che questo risultato è sicuramente merito della biodinamica, ci sono ristoratori che hanno imparato ad apprezzare moltissimo i prodotti della biodinamica proprio per le caratteristiche dovute alla cura dell'humus e alla fertilità del terreno senza alcun apporto di sostanze di sintesi, ed anche senza i prodotti ammessi in agricoltura biologica (il cui scopo è di curare la malattia e non il preventivo equilibrio naturale tra le varie componenti del terreno). Questi frutti hanno un sapore ed un gusto



integro che viene riconosciuto dagli intenditori.

La conversione dal convenzionale è un lungo percorso che comunque coinvolge il produttore, ma anche il consumatore e quando viene riconosciuto il valore organolettico dei prodotti, allora i marchi non hanno più tanta importanza. Quando si acquistano le patate spesso quello che compriamo è tanta acqua, perché sale e azoto producono questo risultato; le patate che produciamo con la biodinamica hanno veramente un sapore diverso e sono un concentrato di sostanze che provengono naturalmente dal terreno senza input esterni, perché il suolo ha

---

<sup>6</sup> L'osservazione è in relazione al fatto che i porri difficilmente riescono a venire bene anche nel biologico.

---

raggiunto un suo equilibrio.

**Arianna Manera** osserva che alla fine i costi di una simile gestione non sono così alti visto che nella biodinamica - come ha fatto notare Federico - non si usano molti apporti dall'esterno ma anzi si cerca di sfruttare quello che viene creato nella stessa azienda.

Federico dice che infatti si cerca di realizzare un'azienda "a ciclo chiuso" ed accenna anche all'importanza della Nutraceutica.

**Gaia Granelli** sottolinea che questo lavorare sul suolo ed utilizzare le risorse dell'azienda alla fine non fa lievitare i costi che normalmente un'azienda sostiene per introdurre sostanza organica e altro.

Federico dice che in effetti all'agricoltura non arriva a spendere più di €2000 l'anno.



**Giuseppe Maggiorelli** dice che l'Amministrazione Comunale dovrebbe seminare in questo ambito e mettere a disposizione strumenti utili perché gli agricoltori possano avere opportunità di conoscere anche altri approcci rispetto alla consueta coltivazione del suolo, come sta avvenendo in questa occasione.

Federico dice che chi è intenzionato a cambiare può anche effettuare un passaggio graduale, anzi lui ha visto più che altro neo-agricoltori che sono partiti subito scegliendo questo tipo di approccio ma non sono stati in grado di sostenerne e le sfide perché comunque si deve tener conto che un agricoltore prima di tutto

---

deve vedere assicurato un reddito.

**Alessandro Paoli** chiede se è possibile comunque cominciare a sperimentare su una porzione della propria superficie aziendale per poi osservarne i risultati, Federico sottolinea che la biodinamica non ha delle regole fisse: anche il disciplinare non è rigido e si adatta sia a chi ha 100 ettari sia alle piccole superfici, quindi sì, la biodinamica non è preclusa anche alle aziende che hanno le caratteristiche che gli agricoltori presenti hanno descritto.

**Massimo Lemmetti** dice che certamente la scelta dipende anche dal tipo di mercato che si ha a disposizione, Federico sottolinea che l'aspetto commerciale è importante perché comunque l'agricoltore non può essere lasciato solo. Non serve il moltiplicarsi di enti o il cercare l'accesso al PSR se poi non c'è uno sbocco commerciale valido, perché l'agricoltore non ha bisogno delle elemosine del Piano di Sviluppo Rurale ma ha bisogno di poter vendere i propri prodotti al giusto prezzo. E tutti i finanziamenti rischiano di diventare un meccanismo perverso che invece di liberare l'agricoltore lo lega ancora di più ad un sistema viziato.

## Discussione:

*Si procede, sulla base delle informazioni acquisite e del contesto di riferimento, cercando di individuare insieme quali requisiti potrebbero concorrere alla valorizzazione dei prodotti locali caratterizzandone la "qualità".*

La **VARIETA'** viene vista come una caratteristica già esistente sul territorio, nel senso da sempre che sono coltivate varietà apprezzate che hanno già delle caratteristiche organolettiche di buon livello e che non si trovano nella GDO o si trovano solo in supermercati che danno spazio ai prodotti locali.

Una idea potrebbe essere quella di impegnarsi a coltivare delle varietà locali da in una lista selezionata da *Sapori di Camaione*, varietà che presentano caratteristiche di gusto e provenienza territoriale precise.

**Alessandro Paoli** e **Santino Coppola** fanno notare che un grosso problema è che i consumatori vogliono spendere sempre meno.

**Sonia Fantoni** evidenzia che in realtà si assiste ad un cambiamento anche nella grande distribuzione, adesso si trovano prodotti biologici ed anche scaffali dedicati ai prodotti vegani.

Qualcuno sottolinea che è frutto di una moda, e qualcun altro dice che piuttosto bisogna saper cogliere anche queste opportunità di mercato, visto che alle spalle ci sono studi attenti di marketing che osservano l'andamento della domanda.

Inoltre i prodotti locali sono caratterizzati da **FRESCHEZZA**, questa è una caratteristica

---

intrinseca. Alcuni però obiettano che prodotti locali sono freschi anche se provengono da province confinanti.

**Massimo Gay** altri fa notare che quando i trasporti diventeranno economicamente insostenibili (picco del petrolio) il prodotto locale ne gioverà dal punto di vista commerciale.

**Gaia Granelli** sottolinea che se coltivare tante varietà diverse è problematico per il singolo agricoltore, la cosa può essere superata dal mettersi in rete. Organizzandosi si può fornire tutti insieme quella quantità di cultivar richiesta senza stravolgere i piani colturali della singola azienda.

**Alessandro Paoli** dice che è un problema anche dal punto di vista delle attrezzature e degli investimenti che l'azienda fa per specializzarsi in certe produzioni, il Pomodoro Canestrino ad esempio è stato abbandonato a favore del Cuore di Bue, che è un ibrido e dà molti meno problemi, è più resistente, mentre il Canestrino non "viene più".

**Gaia Granelli** suggerisce che in una organizzazione di gruppo anche le attrezzature possono essere scambiate e condivise.

L'idea suscita in diversi partecipanti una reazione di disappunto, in quanto si pensa subito ai possibili usi impropri, eventuali danni, cattiva manutenzione, etc.

Federico suggerisce di non focalizzarsi solo sulla resa, ma di avere una visione più ampia.

**Santino Coppola** dice che il Pomodoro Canestrino prima veniva coltivato in modo più diffuso, ma richiede più impegno del Cuore di Bue e viene pagato meno.

**Massimo Gay** dice che per l'aggregazione purtroppo tutte le esperienze locali sono fallite o si sono allontanate dalla visione originaria. Inoltre invita gli agricoltori a non farsi chiamare più "convenzionali" ma piuttosto "integrati" perché tali sono dopo l'entrata in vigore del Piano Agricolo Nazionale<sup>7</sup>. Tutti infatti sono obbligati a rispettare il regolamento sull'uso sostenibile dei fitofarmaci.

Federico suggerisce di lavorare su *commercio, comunicazione, e cultura* e accenna alla *rete di impresa*: diversi produttori riuniti sotto un logo, nel suo caso Lucca Biodinamica, comunicano creando informazione, diffondendo una immagine ben identificabile ed i valori del gruppo.

**Massimo Lemmetti** chiede come ha iniziato Federico a praticare la biodinamica, Federico risponde che i biodinamici sono riuniti in un'associazione che si chiama "Agricoltura vivente<sup>8</sup>" dove avviene uno scambio orizzontale di esperienze e

---

<sup>7</sup> <http://www.minambiente.it/pagina/piano-dazione-nazionale-pan-luso-sostenibile-dei-prodotti-fitosanitari>

<sup>8</sup> <http://www.biodinamicapratica.it/>

---

competenze tra soci.

Ci salutiamo dandoci appuntamento per giovedì 8 Novembre quando per esplorare insieme le opportunità di aggregazione tra piccoli produttori affrontando anche il tema delle Reti di Impresa, argomento già emerso più volte. Ci guiderà nel tema Marco Bechini, direttore dell'Azienda Agricola Calafata di San Concordio di Moriano, LU.



*Federico Martinelli – Azienda Agricola Nicobio*