

**CAMPO DIMOSTRATIVO E DI ORIENTAMENTO  
VARIETALE  
FINALIZZATO ALLA FILIERA CORTA**

PRODOTTI COMMERCIALIZZATI PRESSO :

-*NEGOZIO DI ORTOFRUTTA*

-*MERCATO DEL CONTADINO DI PIAZZA UNITA'  
D'ITALIA A PALERMO.*

**RELAZIONE AGRO-ECONOMICA**

## **PREMESSE**

In un momento di così precarie ed incerte condizioni economiche della nostra agricoltura ,forte e determinata è la ricerca di soluzioni che permettano di migliorare redditività e competitività delle nostre aziende finalizzando il contenimento del triste e grave fenomeno dell'abbandono dei campi.

Ma se migliorare la redditività delle aziende significa alzare il livello dei prezzi dei prodotti agricoli purtroppo dobbiamo dire che i prezzi al consumo sono talmente alti per i consumatori che diviene improponibile innalzarli ulteriormente.

Allora cosa fare se il produttore vende a prezzi stracciati e muore di fame e il consumatore paga a prezzi da farmacia?

### **Stringere la forbice, accorciare la filiera , ridurre al massimo l'intermediazione commerciale .**

Per fare ciò , in mancanza di una normativa che va a regolamentare un riaggiustamento della fase commerciale, l'unica via attualmente praticabile,in particolare per le aziende piccole e medio-piccole, è quella dei mercati del Contadino .

Ma quale è la situazione attuale dei mercati del contadino nati in Sicilia 5 anni addietro ?

Abbandonati a se stessi dalle Istituzioni Regionali,provinciali e comunali ,( a livello normativo fatta una circolare dell'AA.FF definita “- “Manifestazione di interesse per la realizzazione dei mercati degli agricoltori” – pubblicata sulla GURS dell'11 aprile 2008- n. 16 che non ha avuto concreti seguiti operativi), i mercati del contadino sopravvivono in parte grazie all'insistenza di alcuni piccoli produttori che ne hanno compreso la validità e l'importanza , sia grazie alle organizzazioni di categoria (Coldiretti e CIA) che li sostengono anche se con un pizzico di logica speculativa.

Altri(estranei al mondo agricolo) ne hanno fatto una fonte di redditi , inventandosi pseudo mercati agricoli su aree nella loro disponibilità ove partecipano sia agricoltori che si approvvigionano per l'80% ai mercati ortofrutticoli trasformandosi in commercianti , sia commercianti grossisti.

Si tratta di veri e propri rivenditori che,sotto le false spoglie di imprenditori agricoli, non pagando tasse sono competitivi sui prezzi al dettaglio esercitando una concorrenza sleale nei confronti sia dei produttori che dei commercianti .

Nel caso invece dei mercati del contadino promossi dalle organizzazioni di categoria , si ha la garanzia sulla tracciabilità dei prodotti ma purtroppo si paga una quota di partecipazione , per una mattinata di vendita , di quaranta euro, insopportabile per un piccolo produttore per il quale diviene antieconomico parteciparvi .

A titolo esemplificativo ,la seguente tabella chiarisce la fattispecie :

PRODOTTO	quantità	Prezzo mercato ortofr. €	Totale €	Prezzo Mercato contadino	totale	Utile medio 35%
Lattuga	n. 60	0.50	30.00	0.70	42.00	12.00
Cavolfiori	n. 60	1.20	72.00	1.50	90.00	18.00
Carciofi	n. 60	0.35	21.00	0.50	30.00	9.00
Finocchi	n. 60	0.25	15.00	0.40	24.00	9.00
			<b>138.00</b>		<b>186.00</b>	<b>48.00</b>

Considerato il costo carburante per il trasporto dei prodotti al mercato del contadino di circa 10 euro + 40 € per l'organizzazione di categoria , **in sostanza la vendita di 240 pezzi di ortaggi serve esclusivamente per pagare carburante e organizzazione.** Ma intanto la sua giornata lavorativa è andata perduta.

Tale situazione mette i i piccoli produttori in affanno e diversi soggetti ,nel tempo, hanno abbandonato la vendita diretta .

Vero è che le organizzazioni di categoria hanno le loro spese ( un tecnico che fa qualche controllo in campagna ed è presente nel giorno del mercato) ma mi chiedo il **perché la Regione e per Essa l'Assessorato Agricoltura tramite i propri uffici centrali e periferici , non organizza questi mercati in maniera impegnata e sapiente evitando queste significative spese ai piccoli produttori e valorizzando molti dipendenti regionali non sempre ben utilizzati .**

**Delle decine e decine di tecnici presenti nelle SOAT dell'AA.FF e nelle Sopat dell'ESA ,nessuno può essere indirizzato alla cura dei mercati del contadino ?.**

**E' così difficile creare un ufficio regionale che si occupi di filiera corta ?.**

E' così complicato utilizzare e valorizzare la professionalità dei tecnici posizionati nelle circa **cento sezioni regionali di Assistenza Tecnica** , creando una vera e propria rete siciliana della filiera corta e dei prodotti a Km. zero .

A mio parere se si vuole è estremamente facile e lo dice lo scrivente che cinque anni addietro ha dato vita ai ***primi due mercati del contadino in Sicilia :quello di San Cipirello e quello di Monreale .***

Alla luce di queste considerazioni e nella convinzione che i mercati del contadino e la filiera corta possono rappresentare un reale vantaggio per la collettività , questa Sezione di Assistenza tecnica ha ritenuto approfondire la tematica coinvolgendo un imprenditore e attivando un campo orticolo che desse la possibilità di effettuare delle verifiche tecnico-agronomiche , ma che in parallelo rendesse possibile l'analisi sulla convenienza economica della filiera corta sia per i produttori che per i consumatori .

Per quanto riguarda l'aspetto economico si è ritenuto verificare, percentualmente ,la reale incidenza economica della vendita diretta rispetto alla vendita al dettaglio dei medesimi prodotti ed il relativo vantaggio per produttori e consumatori .

La presente relazione sonda quindi i seguenti aspetti :

1. Aspetti tecnico-colturali , varietali ed agronomici .
2. Aspetti economici.

Al fine del raggiungimento di tali obiettivi è stato individuato nel territorio, un imprenditore che già partecipa ai mercati del contadino di Palermo ed in possesso di un'azienda irrigua razionalmente organizzata .

## **DATI TECNICI ED AGRONOMICI**

### **INDIVIDUAZIONE DELL'AZIENDA E SUA UBICAZIONE:**

L'azienda è ubicata nel territorio del Comune di Monreale ,contrada Balletto, foglio di mappa n. 114, posizionata in un sito strategico stante che trovasi a ridosso della veloce Palermo Sciacca , svincolo Pernice a 20 minuti da Palermo .

La superficie complessiva interessata alla prova di Ha 0.60.00, irrigua,con acque provenienti da pozzo sulla quali sono state effettuate delle analisi chimiche che ne hanno attestato la potabilità .

### **PREPARAZIONE DEL TERRENO :**

Nella prima settimana di giugno 2011 il conduttore ha provveduto ad arare il terreno con aratro trivomere. E' venuta fuori una eccessiva zollosità per cui è stato costretto ad effettuare l'irrigazione a pioggia del terreno interessato alla prova.

Dopo una settimana circa di soleggiamento, durante la quale il terreno ha raggiunto il giusto grado di umidità, sono state effettuate le operazioni di amminutamento.

Non è stata effettuata alcuna concimazione di fondo .

### **IMPIANTO DI IRRIGAZIONE:**

L'approvvigionamento idrico avviene tramite il sollevamento di acque da pozzo .L'impianto è stato eseguito mediante la messa in opera di condotta principale di testata con tubi PE diam. 63 e secondarie di linea con tubi PE diam. 50, è stata posta in opera la manichetta, di diam. 16 con fori a cm 20 , di portata lt. 2 ora , al sesto tra le file di mt. 2.50 .

### **ORDINAMENTO COLTURALE :**

L'investimento colturale del fondo è stato il seguente :

<b>COLTURA</b>	<b>Superficie mq.</b>	<b>PIANTE n.°</b>
Carciofo pieno campo	2.250	1400
Cavolfiore “	2.400	1500
Finocchi “	600	1200
Cavolbroccoli “		900
Verdure “		150
Pomodoro datterino in tunnel		400
Melanzana in tunnel “		360

## INVESTIMENTI CULTURALI

### IMPIANTO CARCIOFAIA:

Ha interessato una superficie di mq. 2250 con sesti d'impianto programmati di mt. 0.60x2.50  
Sono stati acquisiti gratuitamente circa 1500 bulbi di carciofo spinoso che sono stati opportunamente e manualmente selezionati per scegliere i rizomi più integri .

Quindi si è provveduto ad una erogazione idrica di 5 ore sul fondo interessato all'impianto della carciofaia e ciò al fine di imbibire al massimo il terreno e permettere il trapianto manuale dei rizomi .

In contemporanea ,in fertirrigazione , è stato effettuato un apporto di Kg. 25 di concime 18/44 .

Quindi i bulbi , in data **8 agosto 2011**, con operazione manuale, sono stati fissati nel terreno ricompandoli con cm.1 di terriccio .

A fine operazione di trapianto si è adacquato erogando un'altra ora di acqua .

### IMPIANTO CAVOLFIORI-

Ha interessato una superficie di mq. 2400 . Non è stata effettuata alcuna concimazione di fondo .

Sono state acquistate n.1500 piante di cavolfiori( n.650 var.**fangio**, n. 450 var. **emiraude**, n. 400 var.**galileo**).

Prima delle operazioni di trapianto è stato effettuato un adacquamento con 5 ore di acqua ed in contemporanea ,in fertirrigazione , è stato effettuato un apporto di Kg. 25 di concime 18/44 .

Quindi si è proceduto in data 2/9/2011 alle operazioni di trapianto con agevolatrice manuale .

A fine operazione di trapianto si è adacquato erogando un' ora di acqua .

### IMPIANTO FINOCCHI:

Ha interessato una superficie di mq. 600 . Non è stata effettuata alcuna concimazione di fondo .

Sono state acquistate n.1200 piante di finocchio ( n.400 var. **Pitagora**, n. 400 var. **Leonardo**, n. 400 **Serpico**).Sesto sulla fila cm. 0.15 a triangolo .

Prima delle operazioni di trapianto è stato effettuato un adacquamento con 5 ore di acqua ed in contemporanea ,in fertirrigazione , è stato effettuato un apporto di Kg. 10 di concime 18/44 .

Quindi si è proceduto in data 2/9/2011 alle operazioni di trapianto con agevolatrice manuale della varietà Pitagora ed in data 16 /9/2011 delle varietà Leonardo e Serpico .

A fine operazione di trapianto si è adacquato erogando un' ora di acqua .

### IMPIANTO CAVOLBROCCOLI (Sparacelli):

Ha interessato una superficie di mq. 400 Non è stata effettuata alcuna concimazione di fondo .

Sono state acquistate n.500 piante della varietà **Marathon** con sesto d'impianto sulla fila di cm. 30 .

Prima delle operazioni di trapianto è stato effettuato un adacquamento con 5 ore di acqua ed in contemporanea ,in fertirrigazione , è stato effettuato un apporto di Kg. 6 di concime 18/44 .

Quindi si è proceduto in data 2/9/2011 alle operazioni di trapianto con agevolatrice manuale.

A fine operazione di trapianto si è adacquato erogando un' ora di acqua .

### **IMPIANTO VERDURE:**

Sono state messe in coltura Lattughe della varietà bata ,indivia liscia e riccia trapiantate il 2/ settembre e varietà canasta e iceberg in data 16/settembre ,per complessive 1000 piante interessanti una superficie di mq. 400.

Anche in questo caso prima delle operazioni di trapianto è stato effettuato un adacquamento con 5 ore di acqua ed in contemporanea ,in fertirrigazione , è stato effettuato un apporto di Kg. 6 di concime 18/44 . Quindi si è proceduto in data 2/9/2011 alle operazioni di trapianto con agevolatrice manuale. A fine operazione di trapianto si è adacquato erogando un' ora di acqua .

### **POMODORO DATTERINO e MELANZANA :**

Relativamente a queste colture l'obiettivo è stato più di ordine agronomico che economico . Si è voluto verificare se impiantando in tarda estate e ponendo dette piante prima dell'inizio dell'inverno, sotto tunnel , condizioni di produttività tali da potere giustificare la coltura collinare nel periodo autunno-invernale e quindi fornire al produttore un prodotto integrativo dell'offerta in una fase in cui ordinariamente il territorio non produce questi prodotti .

Nel mese di agosto ,previi accordi telefonici con la Sopat di Scicli, con mezzo dell'ufficio ci si è recati a Scicli acquisendo gratuitamente piantine di Ciliegino datterino della varietà **ciquito**( n. 300) e della varietà **dakty** (n. 100). Inoltre sono state acquistate piantine di Melanzana della varietà **durona nera** (n. 180) impiantate l' 8 agosto , , **Blek bel** (n. 120 ) e **Birgah** ( 60)impiantate il 16 settembre .

Il sesto di impianto per pomodoro e melanzana è stato di mt. 1.00 tra le file e mt. 0.60 sulla fila.

Anche in questo caso prima delle operazioni di trapianto è stato effettuato un adacquamento con 5 ore di acqua ed in contemporanea ,in fertirrigazione , è stato effettuato un apporto di Kg. 6 di concime 18/44 .

Quindi si è proceduto in data 3/9/2011 alle operazioni di trapianto con agevolatrice manuale.

A fine operazione di trapianto si è adacquato erogando un' ora di acqua .

Successivamente al trapianto il conduttore ha provveduto alla messa in opera di paletti zincati e filo zincato per la formazione dell'impalcatura di sostegno.

In data sono stati posti in opera 12/10/2011 sono stati posti in opera gli archi zincati per formazione tunnel ed in data 5/11/2012 con il primo significativo abbassamento termico si è collocato il materiale plastico .

PER TUTTE LE COLTURE gli interventi irrigui hanno avuto mediante cadenza bisettimanale con interventi aggiuntivi al bisogno in funzione delle diverse tipologie colturali .

Le CONCIMAZIONI sono state estremamente contenute , distribuendo complessivamente appena Kg. 75 di concime 18.44 , Kg. 25 di urea.fosfato e 10 Kg. Di acidi umici .

I trattamenti antiparassitari ed anticrittogamici ,per le favorevoli condizioni climatiche , sono stati oltremodo limitati , salvo che per il pomodoro datterino che ha subito violenti e devastanti attacchi di tuta assoluta che hanno limitato notevolmente la produzione .

## ANALISI ECONOMICA:

Per facilità operativa i parametri di riferimento adottati per la comparazione dei prezzi sono stati riferiti alla vendita del prodotto ad un commerciante con negozio di ortofrutta che ordinariamente si approvvigiona al mercato ortofrutticolo e alla vendita diretta del produttore al mercato del contadino organizzato dalla coldiretti con” campagna amica “.

E’ stato comparato anche il prezzo di vendita del medesimo prodotto che il negoziante ha venduto al dettaglio ai consumatori .

### ANDAMENTO PREZZI nel periodo di riferimento:

Il produttore ha venduto la produzione per il 90% al mercato del contadino cedendo al commerciante solo il 10 % .

PRODOTTO	Periodo di vendita		Prezzo medio pagato al produttore dal negozio ortofrutta	Prezzo vendita produttore al mercato del contadino	Prezzo di vendita al consumatore Negozio ortofrutta	Diff. % Per il consumatore tra M.d.Cont e negozio ortofrutta
	dal	al				
<b>Melanzane</b>	23 Ott.	24/Dic	1.00	1.50	2.20	+47%
<b>Indivia e lattughe</b>	23ott	12 Nov	0.40	0.70	1.10	+58%
<b>Pomodoro Datterino</b>	30 Ott	18 Feb	1.00	2.50	3.50	+40%
<b>Sparacelli</b>	19Nov	24 marzo	0.80	1.30	2.00	+53%
<b>Finocchi</b>	3 dic	30dic	0.25	0.40	0.65	+60%
<b>Carciofi</b>	10 Dic	31 marz	0.25	0.40	0.60	+50%
<b>Cavolfiori</b>	10 dic		1.20	1.70	2.20	+30%

Come si può rilevare dalla su esposta tabella il consumatore che acquista i medesimi prodotti al negozio paga mediamente dal 30 al 60% in più del mercato del contadino . Il produttore, a sua volta ,nella vendita al mercato del contadino eleva i prezzi in maniera eccessiva,andando ben oltre il 30% che dovrebbe rappresentare il giusto . Ma chiaramente il produttore ,rispetto alla semplice consegna dei prodotti al commerciante è gravato dal costo del posteggio al mercato contadino dato da : quota annuale iscrizione, quota di partecipazione giornaliera, spese di carburante e giornata lavorativa del o dei soggetti preposti alla vendita .Quindi diciamo che il guadagno effettivo si aggira poco sopra il 30% .

Passiamo adesso all’analisi dei ricavi totali lordi

**TABELLA RICAVI LORDO PRODOTTO VENDUTO AL FRUTTIVENDOLO**

PRODOTTO	Quantita produzione Ottenuta nel periodo	Prezzo medio pagato al produttore dal negozio ortofrutta	TOTALE
	Kg. /n°	€	
<b>Melanzane</b>	290	1.00	290.00
<b>Indivia e lattughe</b>	700	0.40	280.00
<b>Pomodoro Datterino</b>	240	1.00	240.00
<b>Sparacelli</b>	400	0.80	320.00
<b>Finocchi</b>	900	0.25	225.00
<b>Carciofi</b>	4000	0.25	1000.00
<b>Cavolfiori</b>	1200	1.20	1440.00
TOTALE			<b>3795.00</b>

**TABELLA RICAVI LORDI PRODOTTO VENDUTO AL MERCATO DEL CONTADINO**

PRODOTTO	Quantita produzione Ottenuta nel periodo	Prezzo vendita produttore al mercato del contadino	TOTALE
	Kg. /n°	€	
<b>Melanzane</b>	290	1.50	435.00
<b>Indivia e lattughe</b>	700	0.70	490.00
<b>Pomodoro Datterino</b>	240	2.50	600.00
<b>Sparacelli</b>	400	1.30	520.00
<b>Finocchi</b>	900	0.40	360.00
<b>Carciofi</b>	4000	0.40	1600.00
<b>Cavolfiori</b>	1200	1.70	2040.00
TOTALE			<b>6045.00</b>



**TABELLA RICAVI LORDI PRODOTTO VENDUTO NEL NEGOZIO ORTOFRUTTA**

PRODOTTO	Quantita produzione Ottenuta nel periodo	Prezzo di vendita al consumatore Negozio ortofrutta	TOTALE
	Kg. /n°	€	
<b>Melanzane</b>	290	2.20	638.00
<b>Indivia e lattughe</b>	700	1.10	770.00
<b>Pomodoro Datterino</b>	240	3.50	840.00
<b>Sparacelli</b>	400	2.00	800.00
<b>Finocchi</b>	900	0.65	585.00
<b>Carciofi</b>	4000	0.60	2400.00
<b>Cavolfiori</b>	1200	2.20	2640.00
TOTALE			<b>8673.00</b>

**RIEPILOGO IMPORTI delle VENDITE**

Valore prodotto venduto dal produttore al negozio ortofrutta €	Valore prodotto venduto dal produttore al mercato contadino	Valore del prodotto venduto dal negozio di ortofrutta ai consumatori
<b>3895.00</b>	<b>6045.00</b>	<b>8673.00</b>

**Con la vendita al mercato del contadino il produttore incrementa il valore del prodotto del 55% .  
Il negozio di prodotti ortofruttilicoli rispetto al valore iniziale incrementa i profitti del 123%**

**L'acquisto al mercato del contadino da parte del consumatore comporta un risparmio del 43%  
La vendita per il produttore al mercato del contadino comporta un guadagno del 55%**

## **CONCLUSIONI:**

**Con il presente lavoro sono stati raggiunti gli obiettivi che ci si era prefissi .**

**-Per quanto concerne l'aspetto agronomico sono stati apprezzati i vantaggi produttivi e qualitativi delle diverse tipologie e varietà considerate . Inoltre si è appurata la non opportunità della coltivazione in collina ,nel periodo invernale , di taluni ortaggi(pomodoro e melanzana), anche se in tunnel.**

**-L'aspetto economico la dice tutta sulla necessità di puntare sui mercati del contadino per alleviare la spesa delle famiglie. Risparmiare oltre il 40% non è cosa da poco .**

**-L'aspetto sociale è altrettanto importante . Il consumatore viene a contatto con il suo "contadino",entra in sintonia con questi ,se vuole ne conosce i prodotti ,i luoghi ed i metodi di produzione chiedendo,se vuole, di visitare l'azienda .**

**Se ben organizzata e ben supportata dalle istituzioni preposte ,senza che occorra scucire un solo euro di contributi , la vendita diretta ,con una architettura ancora più moderna, efficace ed efficiente può rappresentare una svolta sociale sia economica che di cultura alimentare .**