



Intervista a Tiziano Tenca referente della Coldiretti di Monza e Brianza

T

enca come sta l'agricoltura in Brianza?

La provincia di Monza e Brianza conta un migliaio di imprese sparse su 55 comuni. Il sistema brianzolo è una rete composta da piccole aziende a conduzione familiare che possono di tanto in tanto aiutarsi con dei coadiuvanti agricoli e che normalmente lavorano su terreni molto parcellizzati, a stretto contatto con il tessuto urbano; con i vantaggi e gli svantaggi che questo comporta.

Le aziende ci sono e grazie alla capacità di sfruttare attività parallele e congiunte riescono a stare sul mercato. Esistono però, e particolarmente nel nostro contesto, alcuni importanti fattori che pregiudicano la competitività e talora la sopravvivenza delle imprese.

Ci fa qualche esempio?

In primo luogo, la Brianza non si pone il problema dell'approvvigionamento del cibo a livello locale: troppi PGT continuano a prevedere l'urbanizzazione senza criterio di aree agricole. Il consumo di suolo sta rubando gli ultimi spazi disponibili all'agricoltura senza che nessuno se ne assuma la responsabilità: senza troppi problemi si demanda ad altre regioni del nostro paese o del mondo l'intera produzione del cibo che poi consumiamo in loco. A questo fenomeno va posto un freno.

Un altro problema a cui accennavo è quello della parcellizzazione, ovvero, del forte frazionamento della terra dovuto alla fitta divisione dei terreni in diverse proprietà,

frammentazione che rende difficili le lavorazioni e la gestione della superficie agricola, innalzando decisamente i costi di produzione delle nostre imprese.

Il consumo di suolo sta rubando gli ultimi spazi disponibili all'agricoltura senza che nessuno se ne assuma la responsabilità

Come può, quindi, davanti a questi deficit strutturali, rimanere sul mercato un imprenditore brianzolo?

Come dicevo poco fa, di fianco agli svantaggi, la forte urbanizzazione rende disponibile un'alta domanda potenziale dei nostri prodotti.

Le aziende lentamente stanno sfruttando alcune opportunità create proprio dalla vicinanza con i consumatori. Una è quella legata alla multifunzionalità, quindi, all'offerta da parte dell'azienda agricola di servizi che non sono strettamente assimilabili all'attività agraria, ma che aiutano gli imprenditori ad integrare i propri redditi. Sono esempi tra i più classici, le operazioni di manutenzione degli spazi verdi periurbani, i progetti di fattoria didattica, i corsi di cucina e tutta l'ampia offerta di servizi che oggi molte aziende propongono.

Altra occasione resa possibile dall'ampia domanda è la vendita diretta a chilometro zero attraverso l'allestimento di spacci interni all'azienda o tramite la partecipazione a mercati degli agricoltori e iniziative simili. Non tutte le aziende però sono ancora in grado di gestire uno spazio di vendita o dedicare una o più giornate alla vendita diretta presso mercati. Questo per via della dimensione familiare e, quindi, delle esigue forze a disposizione della maggior parte delle imprese.



Jean François Millet, "La raccolta", 1868–74, Museum of Fine Arts, Boston

Quali sono, invece, i nostri punti di forza?

Indiscussa punta di diamante dell'agricoltura brianzola è il distretto florovivaistico: non ha eguali in altre zone d'Italia! Qui per livello di specializzazione e qualità di produzione siamo ai vertici. La presenza di un ente di formazione prezioso come la Scuola Agraria del Parco di Monza aiuta moltissimo questo comparto, preparando giardinieri e operatori di vivaio richiesti poi su tutto il mercato italiano.

Al contempo, esistono altre produzioni come la patata di Oreno o l'asparago di Mezzago che hanno caratteristiche qualitative decisamente elevate e che stiamo cercando di finalizzare sempre di più e meglio.

Coldiretti in questo senso che ruolo svolge?

Noi siamo diventati il punto di riferimento per l'agricoltore della provincia. Stiamo lavorando moltissimo sulla valorizzazione dei prodotti di qualità che abbiamo e stiamo provando a sviluppare altre filiere di qualità legati tanto all'orticoltura quanto ai cereali facendo rete.

Un progetto interessante e che sta vedendo la luce in questi mesi è quello legato al farro, ad esempio. Attraverso il coinvolgimento di una ventina d'impresе stiamo coltivando una superficie di 70 ha a farro. Coltiviamo un farro vitreo, molto duro, buono per fare la pasta. Il nostro obiettivo, grazie anche alla collaborazione di un pastificio di alta qualità, è quello di produrre una pasta semi integrale, ricca di fibra e dalle ottime caratteristiche organolettiche. Un prodotto 'moderno' dal punto di vista della dieta e del mercato. Vorremo creare una rete che riesca ad assorbire direttamente la produzione di questa pasta che verrà servita nei ristoranti e venduta negli spacci e nei mercati di Brianza.

Altro progetto che ormai è avviato e va a gonfie vele è quello legato ai mercati agricoli. Attualmente ne abbiamo due a Monza e diversi sparsi per la provincia, tutti a cadenza settimanale. Ci arrivano sempre più richieste da parte di comuni e cittadini ma, come accennavo prima, non sono ancora molte le aziende pronte a dedicare del tempo alla vendita diretta dei prodotti. Su questo aspetto si deve lavorare.

A causa della parcellizzazione dei terreni in Brianza la certificazione bio è molto difficile da ottenere e gestire

Esistono ipotesi progettuali riguardanti spazi di vendita stabili, negozi che giornalmente offrano i prodotti della nostra terra?

Un progetto di questo tipo è stato da poco avviato a Milano e non abbiamo ancora riscontri in merito. Per la Brianza mi sembra un passo ancora prematuro.

Citava prima il consumo di suolo come uno dei principali 'avversari' dell'agricoltura. Oggi molti spazi dove si fa agricoltura sono ricompresi all'interno di parchi. Nonostante questo non è insolito sentire l'agricoltore lamentarsi dei vincoli imposti dall'ente parco. Facendo un bilancio è un rapporto positivo o negativo, quello tra parchi e agricoltori?

Il parco è l'unico strumento che in questi anni, specie in Brianza, ha garantito la preservazione del territorio e quindi anche dell'agricoltura. D'altro canto, la normativa vincolistica che spesso è propria di questi enti risulta un peso in più per l'impresa agricola, che si trova a dover affrontare ulteriori ostacoli legati alla burocrazia e a paletti che non sempre hanno senso. Si pensi alla situazione della zootecnia che all'interno delle aree protette è ritenuta come un'attività antitetica ai fini del parco stesso, quando invece andrebbe agevolata e preservata.

Un'ultima curiosità: qual è la situazione del biologico in Brianza?

Il biologico per essere tale ha bisogno di ambiti di applicazione sufficientemente estesi e omogenei. Per via della già citata parcellizzazione in Brianza la certificazione bio è molto difficile da ottenere e gestire.

Tuttavia posso dire che nel nostro contesto gli imprenditori agricoli esprimono una spiccata sensibilità ecologica e operano in tal senso. Sanno che il consumatore vuole prodotti sani, non ogm, poco trattati, e si adegua per produrli rispettando queste esigenze.

La Coldiretti sta tentando di passare questo messaggio: la vera qualità di un prodotto brianzolo è che lo puoi acquistare direttamente vicino a casa: questo ti dà garanzia di freschezza e crea un rapporto fiduciario con l'agricoltore. Meglio, insomma, un prodotto convenzionale raccolto e consumato nel giro di breve tempo in loco, piuttosto che un prodotto biologico, ottenuto senza alcun trattamento, che ha percorso centinaia di chilometri.