

Nel 2021 sono stati coltivati a riso 227.030 ettari, solo 280 in meno dell'anno prima

di **Dario Casati**



# Superfici stabili, ma cala il numero delle aziende

I prezzi, partiti da minimi superiori a quelli delle campagne precedenti, hanno iniziato una fase di ascesa che si è protratta sino a fine gennaio 2022

In un contesto di incertezza e di imprevedibilità l'anno che si è appena aperto, il terzo della pandemia, presenta volti contrastanti che non permettono di formulare previsioni affidabili. Nel 2021 l'economia italiana e, in genere, quella dei paesi avanzati è riuscita a muovere i primi passi verso la ripresa in anticipo sui tempi prevedibili e con forte intensità.

Il Pil mondiale nel 2021 è salito del 5,9% dopo una contrazione al 3,5% nell'anno precedente, quello europeo del 5,2% e quello italiano del 6,5% dopo la caduta a -8,9% nel 2020 fra le peggiori al mondo.

Rimane il dubbio se la ripresa sia un rimbalzo, destinato a ridimensionarsi, o se invece proseguirà nel 2022 e negli anni successivi. Le incertezze dipendono dalla dinamica della pandemia ancora da decifrare e da quella economica strettamente collegata. La ripresa

presenta forti interrogativi a causa dell'improvvisa fiammata dei prezzi mondiali delle materie prime che, iniziata con quelle energetiche e i minerali, ha coinvolto anche quelle agricole.

## L'annata in sintesi

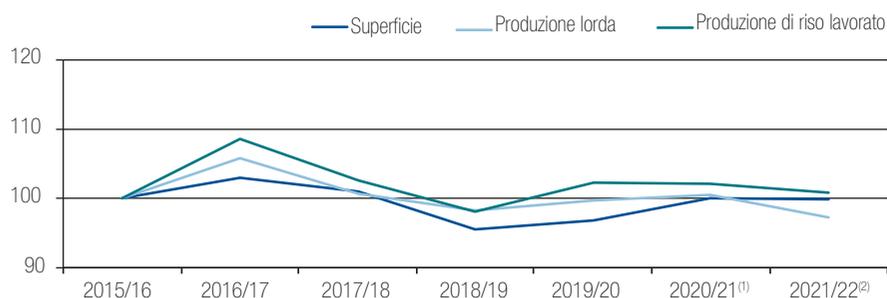
Il comparto agricolo alimentare in questo periodo è stato uno dei principali fattori di tenuta del sistema economico. Ha garantito la sicurezza degli approvvigionamenti. Il riso, sul piano mondiale e su quello interno, non ha fatto eccezione. La successiva impennata dei prezzi, smossa dal rincaro dei prodotti energetici, ha poi interessato anche il riso insieme alle altre commodity agricole. L'inflazione che ne è seguita rappresenta al momento un ulteriore fattore di aggravio delle incertezze.

La superficie a riso nel 2021 si presenta so-

**tab. 1 Principali dati del riso italiano**

	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 <sup>(1)</sup>	2021/2022 <sup>(2)</sup>
<b>Superficie (ha)</b>	229.547	217.195	220.027	227.319	227.038
(riferimento)	(101)	(96)	(97)	(100)	(100)
<b>Produzione lorda (t)</b>	1.516.033	1.480.887	1.502.682	1.513.057	1.464.700
(riferimento)	(101)	(98)	(100)	(100)	(97)
<b>Resa (t/ha)</b>	6,60	6,82	6,83	6,66	6,45
(riferimento)	(100)	(103)	(103)	(100)	(97)
<b>Produzione di riso lavorato (t)</b>	919.621	878.929	916.044	915.558	903.538
(riferimento)	(103)	(98)	(102)	(102)	(101)

Fonte: Ente Nazionale Risi <sup>(1)</sup> consuntivo provvisorio <sup>(2)</sup> preventivo

**Fig. 1 Superfici e produzioni in Italia (indice 2015/16 = 100)**

Fonte: nostre elaborazioni su dati ENR <sup>(1)</sup> consuntivo provvisorio <sup>(2)</sup> preventivo

**tab. 2 Variazioni nelle principali province (%)**

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	variaz. % ha 16/21
<b>Pavia</b>	36,0	35,6	35,4	35,5	35,8	35,9	-0,0
<b>Vercelli</b>	29,9	30,3	30,9	30,9	30,9	31,1	1,2
<b>Novara</b>	14,4	14,3	14,6	14,6	14,6	14,7	0,4
<b>Milano</b>	5,9	5,9	6,0	5,8	5,8	5,8	-0,1
<b>Resto Italia</b>	13,8	13,8	13,1	13,2	12,9	12,4	-1,4
<b>Totale (%)</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
<b>Totale ha</b>	234.134	229.547	217.195	220.027	227.319	227.038	-7.096,2

Fonte: Ente Nazionale Risi

**tab. 3 Le aziende risicole in Italia**

	Numero			Dimensione media (ha)		
	2001	2011	2021 <sup>(1)</sup>	2001	2011	2021 <sup>(1)</sup>
<b>Vercelli</b>	1.363	1.117	898	49,4	65,5	78,7
<b>Novara</b>	662	606	530	47,4	58,6	63,1
<b>Alessandria</b>	184	182	147	40,4	46,9	52,9
<b>Biella</b>	89	64	60	42,4	61,5	64,3
<b>Torino</b>	9	7	6	15,7	19,5	32,5
<b>Cuneo</b>	14	10	7	13,3	20,5	21,4
<b>Piemonte</b>	<b>2.321</b>	<b>1.986</b>	<b>1.648</b>	<b>47,5</b>	<b>61,2</b>	<b>70,5</b>
<b>Pavia</b>	1.777	1.620	1.346	42,7	54,3	60,6
<b>Milano</b>	257	304	260	48,3	47,3	50,7
<b>Lodi</b>	57	68	58	35,4	33,4	33,7
<b>Mantova</b>	71	66	54	16,5	21,5	19,5
<b>Cremona</b>	-	-	2	-	-	9,3
<b>Bergamo</b>	2	1	-	6,9	7,5	-
<b>Lombardia</b>	<b>2.164</b>	<b>2.059</b>	<b>1.720</b>	<b>42,3</b>	<b>51,5</b>	<b>56,9</b>
<b>Italia</b>	<b>5.206</b>	<b>4.769</b>	<b>3.725</b>	<b>42,3</b>	<b>51,9</b>	<b>60,9</b>

Fonte: Elaborazioni su dati Ente Nazionale Risi <sup>(1)</sup> Dati provvisori

## Mercato al rialzo

La dinamica dei prezzi nel corso del 2021 è stata sostanzialmente positiva perché questi si sono mossi nella prima metà dell'anno fra minimi corrispondenti ai valori terminali della precedente campagna positivi rispetto a quella precedente. Nella seconda metà, a partire da luglio, in attesa della nuova produzione, i prezzi hanno iniziato a muoversi verso l'alto. La campagna si è aperta su valori pari a quelli finali della precedente e poi sono proseguiti in crescita sino alla fine dell'anno e inizio 2022. La dinamica italiana ha risentito del generale andamento del mercato mondiale al rialzo delle principali commodity agricole e non agricole.

La componente interna del mercato mostra una dinamica più ridotta per il lungo B, anche in relazione al mercato estero, e andamenti differenziati dei risi da interno in funzione della disponibilità. Le maggiori incertezze derivano dalla pressione inflazionistica che colpisce i costi di produzione. Il collocamento del prodotto (tab. 5, pag. 37) è positivo, la quantità collocata a parità di data con gli anni precedenti è la più alta in assoluto e in percentuale, in particolare per il tondo

stanzialmente uguale a quella dell'anno precedente con un totale che, alle prime stime, è di 227.038 ettari, di soli 280 ha inferiore a quello del 2020. Sembra così assestarsi su un livello abbastanza costante nell'ultimo triennio dopo il minimo del periodo recente segnato nel 2018 (tab. 1, fig. 1).

La produzione lorda è allineata con quella media del triennio anche se risulta inferiore di circa 3 punti percentuali rispetto alla media del biennio precedente. La resa produttiva nel 2021 è inferiore a quella degli ultimi anni a causa dell'andamento meteo stagionale caratterizzato da estesi fenomeni siccitosi e dalle grandinate che hanno colpito in diverse aree. La quantità lavorata è circa pari a quella del 2020.

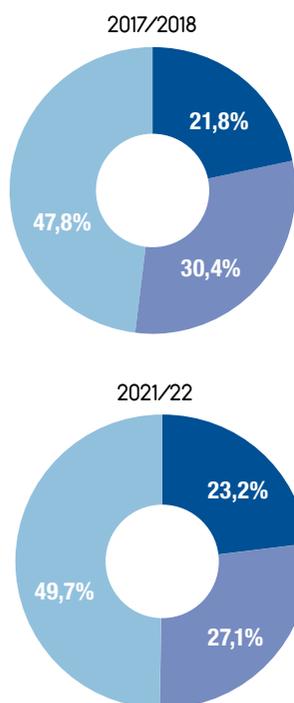
La dinamica dei prezzi si è mantenuta nel corso dell'anno in linea con il precedente. Dopo l'inizio della nuova campagna i prezzi, partiti da minimi superiori a quelli delle campagne precedenti e allineati ai valori di fine campagna, hanno iniziato una fase di ascesa protratta sino a fine gennaio 2022, sia pure con un certo rallentamento.

La salita delle quotazioni segue la dinamica dei mercati mondiali e quella delle altre principali commodity, senza gli eccessi di alcune di esse come ad esempio il frumento.

Fig. 2 Produzione di risone

Nei grafici la suddivisione per gruppi di varietà

■ Lungo B ■ Tondo ■ Medio e Lungo A

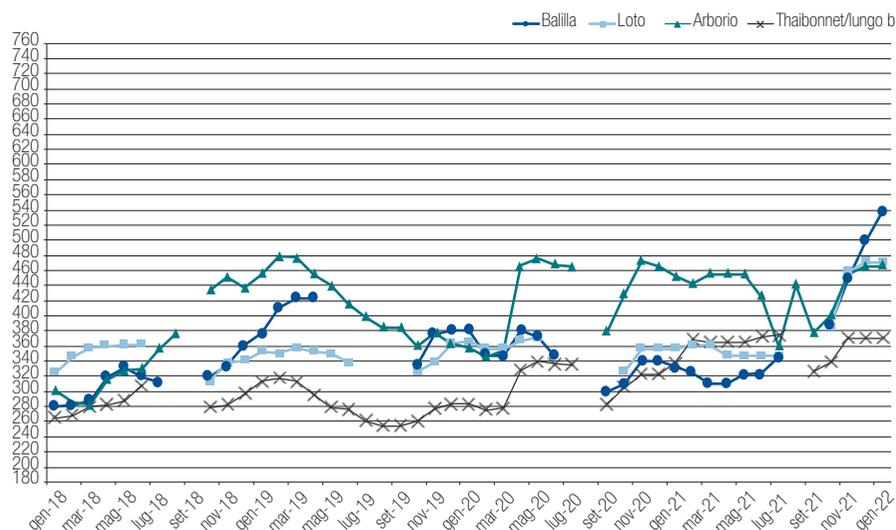


tab. 4 Produzione di risone per gruppi di varietà (in t)

	2017/2018	2018/2019	2019/2020	2020/2021	2021/2022 <sup>(1)</sup>
<b>Tondo</b>	460.195	395.029	373.610	465.433	397.147
<b>Medio e Lungo A</b>	724.727	702.025	728.944	748.182	727.696
<b>Lungo B</b>	331.111	383.833	400.128	299.442	339.857
<b>Totale</b>	<b>1.516.033</b>	<b>1.480.887</b>	<b>1.502.682</b>	<b>1.513.057</b>	<b>1.464.700</b>

Fonte: Ente Nazionale Risi <sup>(1)</sup> preventivo

Fig. 3 Andamento delle quotazioni del risone a Vercelli (€/t)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Camera di Commercio di Vercelli

## Concentrazione territoriale e produttiva

La distribuzione della superficie a riso nel 2021 rispecchia con notevole aderenza quella della campagna precedente (tab. 2). Pavia si conferma la prima provincia risicola con circa 81.600 ha pari al 35,0% del totale e un incremento di 300 ha sull'anno precedente. Vercelli conserva il secondo posto con il 31,1% e

70.700 ha con un incremento di circa 400 ha. Novara al terzo posto si conferma al 14,7% e sale a 33.400 ha. Infine Milano rimane al 5,8% del totale, mantenendosi sui 13.200. Anche la dinamica strutturale delle aziende risicole conferma nel 2021 un quadro di sostanziale stabilità. Trova conferma la crescita della superficie media aziendale a riso (tab. 3) nel quadro nazionale. **Il numero delle aziende**

**risicole italiane si contrae ulteriormente** calando a 3725 e perdendo 60 unità rispetto al 2020. In Piemonte si perdono 11 unità, il loro numero scende a 1648 da 1659, mentre in Lombardia scendono a 1720 da 1750, perdendo 20 unità. Per l'effetto combinato del calo del numero e dell'incremento di superficie totale la dimensione media rispetto al 2020 sale in Piemonte da 69,8 ha a 70,5 ha

## I prezzi tendono a impennarsi, ma serve cautela

Le previsioni sulla prossima campagna rimangono fortemente legate a una serie di scenari che solo in parte sono legati alla risicoltura. Gli anni della pandemia hanno insegnato che i cambiamenti di prospettiva sono improvvisi e imprevedibili a causa della pandemia stessa.

Il 2021 è stato per l'intera economia positivo grazie alla ripresa avviata con grande rapidità, ma proprio nella ripresa si nascondeva quello che ora è il pericolo maggiore e cioè l'inflazione da costi che si è estesa a tutte le

materie prime dopo il petrolio e il gas. La domanda globale anche di un alimento chiave come il riso è frenata da questo scenario. Al momento i prezzi sono buoni perché si muovono con il resto dei mercati, ma lo stesso avviene anche per i costi. Le stime per i prossimi mesi indicano che l'impennata dei prezzi dovrebbe esaurirsi nel corso del 2022, ma la previsione è molto incerta. Dunque il bilancio costi ricavi è tutto da valutare con attenzione.

Il riso sui mercati mondiali non man-

ca, ma i principali produttori orientali, per prudenza e per calcolo, attendono di conoscere meglio la situazione per immetterlo. La situazione degli stock è sostanzialmente stabile nonostante la dinamica in crescita della domanda. Quindi non è in grado "tecnicamente" di determinare rialzi dei prezzi. Quanto al nostro mercato, la dinamica dei prezzi suggerisce nelle scelte aziendali per la nuova campagna un riequilibrio fra i diversi tipi per evitare scompensi di mercato.

Infine occorre seguire con attenzione gli sviluppi sul piano interno italiano delle modalità di attuazione della nuova Pac che possono celare brutte sorprese. In realtà la lezione della pandemia dovrebbe consigliare cautela applicativa a questa e alle altre politiche di attuazione delle diverse transizioni, ma temiamo che invece si continuerà con i contenuti fissati in un tempo in cui la possibilità del verificarsi di un evento come la pandemia non era nemmeno stata considerata.

tab. 5 Vendite di riso greggio per campagna

	Disponibilità vendibile	Venduto	% rispetto al disponibile
<b>Campagna 2021/2022</b>			
Tondo	391.134	224.507	57,40
Medio	38.408	20.694	53,88
Lungo A	701.099	314.501	44,86
Lungo B	334.857	172.687	51,57
<b>Totale</b>	<b>1.465.498</b>	<b>732.389</b>	<b>49,98</b>
<b>Campagna 2020/2021</b>			
Tondo	462.797	189.086	40,86
Medio	50.952	19.889	39,03
Lungo A	718.967	294.294	40,93
Lungo B	305.202	158.238	51,85
<b>Totale</b>	<b>1.537.918</b>	<b>661.507</b>	<b>43,01</b>
<b>Campagna 2019/2020</b>			
Tondo	369.124	174.986	47,41
Medio	49.630	20.288	40,88
Lungo A	719.977	286.328	39,77
Lungo B	427.646	173.318	40,53
<b>Totale</b>	<b>1.566.377</b>	<b>654.920</b>	<b>41,81</b>
<b>Campagna 2018/2019</b>			
Tondo	399.148	220.053	55,13
Medio	66.009	25.487	38,61
Lungo A	687.765	277.414	40,34
Lungo B	377.577	169.581	44,91
<b>Totale</b>	<b>1.530.499</b>	<b>692.535</b>	<b>45,25</b>
<b>Campagna 2017/2018</b>			
Tondo	486.903	209.819	43,09
Medio	66.025	23.452	35,52
Lungo A	757.011	313.773	41,45
Lungo B	332.162	150.449	45,29
<b>Totale</b>	<b>1.642.101</b>	<b>697.493</b>	<b>42,48</b>

Fonte: Ente Nazionale Risi  
(tonnellate, al 18 gennaio e situazione a pari data campagne precedenti)

e in Lombardia da 55,9 a 56,9 ha. Nel ventennio considerato le dimensioni medie salgono in Piemonte di 23,3 ha da 47,2 a 70,5 ha e in Lombardia di 14,6 ha da 42,3 a 56,9 ha.

### Le scelte produttive

Le scelte dei risicoltori per le semine della campagna 2020/21 sono state in un certo senso complementari rispetto a quelle della campagna precedente.

A seguito della dinamica dei prezzi e della domanda infatti è **aumentata la produzione di risi lunghi tipo B** di 4 punti percentuali rispetto al totale della produzione (tab. 4 e fig. 2). Questi sono passati dal 19,8 % della campagna precedente al 23,2% di questa, mentre per i lunghi tipo A si è registrata una modesta crescita dello 0,3% dal 49,4% al 49,7%.

Al contrario **si è ridotta decisamente la quantità di riso tondo** dal 30,8% al 27,1%. La scelta compiuta ha però avuto conseguenze sulla dinamica di mercato delle diverse varietà. ■

## NUOVI CARICATORI SOLID

UN PRODOTTO SEMPLICE,  
ROBUSTO E DAL  
DESIGN MODERNO.



**PER TRATTORI DI POTENZA  
COMPRESA TRA 60 E 120 CV**



Beatrice Fontana di Lenta (Vc) lavora in azienda da quando aveva 14 anni

di **Federico Spadafora**



## Il prodotto da seme sostiene il reddito

Avviato un percorso di sostenibilità. Attraverso la vendita diretta si riesce a far conoscere meglio il prodotto coltivato in azienda



Beatrice Fontana

**B**eatrice Fontana, 22 anni, da tre anni lavora nell'azienda di famiglia che si trova a Lenta, in provincia di Vercelli. L'azienda si occupa oltre che della produzione di riso destinato all'uso alimentare, anche di riso da seme e di soia.

Inizialmente l'azienda era condotta dal nonno di Beatrice; poi, quando questo decise di andare in pensione, fu rilevata dal papà e dallo zio.

Quando iniziò la nuova gestione, oltre al riso per il consumo alimentare, veniva prodotto anche mais da granella che non è stato più coltivato a partire dal 2013 per problemi relativi ai cinghiali che ripetutamente distruggevano la coltura.

### Una grande passione

«Sin da piccola mi è sempre piaciuto questo

mondo dell'agricoltura – ci racconta Beatrice –. Mi ricordo che andavo sulla mietitrebbia con mio papà dopo la scuola e ci passavo ore insieme a guardare che tagliava il riso».

Verso i 13-14 anni, dal momento che in azienda c'era bisogno di aiuto nella monda del riso crodo per la produzione di riso da seme, Beatrice, nei mesi estivi quando la scuola era finita, andava al pomeriggio ad aiutarli.

«Abbiamo iniziato a produrre riso da seme nel 2002 circa – racconta Beatrice –. In quel periodo l'infestazione del riso crodo era abbastanza bassa nei terreni quindi il lavoro della monda era abbastanza veloce e redditizio sia a livello di tempo impiegato sia di guadagno».

### Il problema del crodo

Purtroppo però nel corso di questi ultimi anni nei terreni è aumentata l'infestazione del riso crodo a causa del manifestarsi di alcune resistenze ai fitofarmaci utilizzati per eliminare questa infestante e per la sua resistenza a sopravvivere nel terreno per diversi anni, no-

## Le idee dei giovani risicoltori

In questo articolo e nei tre successivi riportiamo le esperienze di giovani risicoltori che hanno introdotto con entusiasmo tecnologie e innovazioni nelle aziende di famiglia facendole crescere e rendendole competitive in un mercato sempre più esigente.

nonostante l'utilizzo della pratica delle rotazioni delle colture che vengono effettuate nei terreni per il suo controllo.

«Ritengo che produrre riso da seme sia un modo per mantenere i terreni puliti da questa infestante – afferma Beatrice –. Rappresenta inoltre un'entrata in più per l'azienda perché, oltre a utilizzare i fitofarmaci, si effettua la monda in estate, che è un altro modo per controllare il riso crodo.

Non dimentichiamoci che il riso da seme ha un prezzo di vendita maggiore rispetto al prezzo medio di mercato».



L'azienda ha iniziato a produrre riso da seme a partire dal 2002

«Da tre anni inoltre – conclude Beatrice – abbiamo voluto valorizzare la nostra azienda intraprendendo un percorso di sostenibilità del nostro riso, insieme a un'industria alimentare, che consiste nel controllo della filiera dal campo fino al confezionamento, attuando

delle pratiche agronomiche che portino alla sostenibilità dell'ambiente che ci circonda. Inoltre abbiamo iniziato a vendere direttamente il nostro riso per far conoscere meglio l'azienda e il prodotto che coltiviamo nelle nostre risaie». ■

53°  
**Agriumbria**  
*fieramente agricoli*

**1-3 APRILE 2022**  
**MOSTRA NAZIONALE**  
**AGRICOLTURA**  
**ZOOTECNIA**  
**ALIMENTAZIONE**

[www.agriumbria.eu](http://www.agriumbria.eu)  
f Agriumbria



OFFICIAL PARTNER



CON IL PATROCINIO DI



ENTE ORGANIZZATORE



Piazza Moncada - 06083 Bastia Umbra - Perugia  
tel. 075 8004005 - fax 075 8001389  
[www.umbriafiere.it](http://www.umbriafiere.it) - [info@umbriafiere.it](mailto:info@umbriafiere.it)

SEDE DI SVOLGIMENTO

Centro Fieristico Regionale Umbriafiere - Piazza Moncada  
06083 Bastia Umbra - Perugia  
[www.agriumbria.eu](http://www.agriumbria.eu) - [info@agriumbria.eu](mailto:info@agriumbria.eu)

Giovanni Picco di Bianzè (Vc) adotta un sistema sperimentale di coltivazione

di Guido Trebbia

# Una concimazione "starter" dall'erbaio in decomposizione

Da qualche anno viene seminato un erbaio autunno-vernino che viene rullato dopo la semina del riso

**Giovanni Picco** è il titolare di una azienda agricola risicola sita in Bianzè (Vc). Giovanni è il frutto dell'unione di due storiche famiglie di agricoltori: da parte del padre Gianmario la famiglia Picco, che dal 1935 ha condotto e coltivato la cascina Belvedere di Bianzè, e da parte della madre Carla, la famiglia Capellino le cui radici bianzinesi sono testimoniate da atti comunali datati addirittura 1700.

La cascina Belvedere, dove risiede Giovanni Picco, è stata negli anni precedenti alla sua nascita coltivata dal padre Gianmario e dal fratello Benedetto, che si sono distinti come agricoltori ricevendo negli anni numerosi premi e menzioni per la qualità dei prodotti soprattutto relativamente alla coltivazione di riso da seme.

Nel 1997 con l'ausilio e la collaborazione di Gaudenzio Fulchiero, ex dipendente dell'azienda si iniziò anche l'attività di allevamento di tacchini che perdura fino ad oggi grazie alla gestione oculata e lungimirante di Gaudenzio e del figlio Eusebio.

## Attrezzature innovative

«Dopo la perdita di mio padre, nel 2014, – ci spiega Giovanni – ho intrapreso l'attività lavorativa in prima persona e con molta fatica, ma con altrettanta dedizione e determinazione, ho appreso i rudimenti del mestiere da mio zio Benedetto. In quei primi anni lavorativi sono riuscito tra mille difficoltà a laurearmi in economia aziendale all'Università del Piemonte Orientale di Novara. Oggi collaboro con mio zio Giovanni, e insieme coltiviamo principalmente riso, mais e soia».

Grazie anche ai numerosi incentivi dell'agricoltura 4.0, lo scorso anno Giovanni Picco ha acquistato diverse apparecchiature (guide satellitari, mappature di produzione, spandiconcime e botte del diserbo automatizzata) che aiutano l'azienda ad entrare a pieno re-

gime nei dettami del *precision farming* e ad assecondare le sempre più stringenti normative ambientali della nuova Pac.

## Leietto dopo la raccolta

Giovanni ci spiega che, con orgoglio, da qualche anno pratica un sistema sperimentale di coltivazione che consiste nel seminare un erbaio autunno-vernino. Nella fattispecie viene seminato il loietto, appena si è conclusa l'operazione di raccolta del riso.

«Successivamente l'erbaio va mantenuto fino alla piena fioritura – spiega Giovanni –, che mediamente avviene intorno ai primi di maggio. A quel punto si semina il riso a spaglio e successivamente si procede rullando il suddetto erbaio e mettendo l'acqua nelle camere di risaia.

Dopo circa 10 giorni l'erbaio sarà completamente marcito e il riso germogliato; a quel punto viene tolta l'acqua e si procede con un'asciutta di radicamento che dura circa 2 settimane. Quando il riso emerge dall'erbaio ormai in decomposizione, si rimette l'acqua e poi si procede con le tradizionali pratiche agrarie».

## Pacciamatura naturale

Le peculiarità più importanti di questa tecnica sono da un lato il fatto che si viene a creare una pacciamatura naturale sul terreno che non fa emergere le infestanti e conseguentemente apporta tramite gli acidi umici generati dal processo di disgregazione dell'erbaio un'ottima concimazione "starter" per la coltura. «Il mio Obiettivo per il futuro – conclude Giovanni – è quello di ampliare questa tecnica di coltivazione e affinare tutte le operazioni di *precision farming* che, sicuramente, nel lungo periodo potranno dare una buona risposta in termini di redditività non solo alla nostra azienda ma anche a tutto il nostro comparto agricolo locale».



Giovanni Picco

I terreni dell'azienda di Dario Rosso, a Collobiano (Vc), sono anche campi prova

di **Federico Spadafora**

# «Proviamo prima in casa le macchine che vendiamo»

L'esperienza di un risicoltore che vende anche macchine agricole. Un'attrezzatura autoprodotta per combattere le infestanti

**Dario Rosso**, 29 anni, da 10 anni lavora nelle due aziende di famiglia, l'azienda agricola risicola e quella di commercio di attrezzature agricole di Collobiano (Vc). Entrambe le aziende sono gestite dalla famiglia Rosso. Dario soprattutto si occupa del commercio e della riparazione di attrezzature agricole, ma l'esperienza acquisita nell'azienda agricola aiuta a svolgere al meglio l'attività legata alle macchine.

«Infatti i terreni dell'azienda agricola, che produce riso ad uso alimentare, – ci spiega Dario – vengono usati come campo prova per sperimentare nuove attrezzature di marchi che rappresentiamo, e anche attrezzature costruite direttamente da noi».

## L'informazione è basilare

«In agricoltura, come ormai in tutti gli ambienti, – continua Dario – l'informazione è la base per la buona gestione di un'azienda. Infatti, questa è la bandiera che porto avanti, insieme a mio padre, nelle nostre due aziende, che gestiamo insieme. Impegnandomi in entrambe i ruoli, mi sono molto più chiare le problematiche che gli agricoltori di oggi devono affrontare e le nuove tecnologie offerte al settore. Comprendiamo perfettamente quali siano le problematiche legate alla coltivazione vera e propria (infestanti, concimazione, lavorazioni del suolo, ecc.), sia quelle legate alla gestione dell'azienda in ambito burocratico e per il rinnovamento del parco macchine».

Potendo sperimentare le nuove tecnologie all'interno dell'azienda agricola Dario può acquisire importanti informazioni per mezzo

delle quali può svolgere un servizio migliore alla clientela. Questa possibilità offre notevoli vantaggi fino a fornire i presupposti per realizzare nuove attrezzature sulla base delle esperienze acquisite, in modo da rispondere anche a specifiche richieste della clientela.

## La "macchina del filo"

«Oggi siamo anche costruttori di alcune attrezzature usate specificatamente in risicoltura – ci spiega Dario –; la più conosciuta è la "macchina del filo" che si chiama così proprio per la particolarità di colpire con un filo imbevuto di diserbante puro, solo le piante infestanti che emergono della coltura».

«La nostra azienda – continua Dario – rappresenta molti marchi, in particolare quelli che hanno investito negli ultimi anni in tecnologia e che offrono metodi innovativi di coltivazione. I contributi offerti dallo Stato negli ultimi anni hanno aiutato molto il rinnovamento e la distribuzione della tecnologia elettronica, in particolare dei sistemi *Isobus*, semplificando molto le lavorazioni in campo, riducendo errori e sprechi. Sistemi, tra l'altro, di semplice uso per l'operatore, dove però è richiesta una grande conoscenza da parte del rivenditore sia per la messa in campo, fase importantissima sui cui puntiamo, sia nella rilevazione delle anomalie e l'intervento tempestivo per la risoluzione».

## Contatti fra giovani

Un altro importante aspetto, secondo Dario, è anche l'interazione tra i giovani, che con la pandemia si è un po' allentata, che porta a scambi di informazioni e punti di vista che generano idee per migliorare far evolvere la risicoltura. «Per questo speriamo in tempi migliori in cui riavremo La Fiera in Campo di Vercelli (ancora una volta rimandata, preventivamente, per la prevenzione del Covid – si spera per l'ultima volta), esposizione cardine della risicoltura di tutta Europa».



Dario Rosso

Jacopo Ferraris di Fontaneto Po (Vc) ha puntato ad ottimizzare i tempi di lavoro

di Guido Trebbia

# «Con la minima lavorazione ho eliminato la livellatrice»

L'attività aziendale è stata diversificata con l'introduzione di un centro di stoccaggio

Dopo aver conseguito il titolo di perito agrario, da qualche anno **Jacopo Ferraris** è il titolare dell'azienda risicola di famiglia. Jacopo è un giovane agricoltore di Fontaneto Po (Vc) che fin da piccolo ha coltivato una grande passione per la terra, passione che gli è stata trasmessa dal padre e dai nonni, risicoltori da tre generazioni. Con il padre e l'aiuto del fratello si occupa di tutte le lavorazioni tipiche della risicoltura, dalla preparazione del terreno per la semina fino alla raccolta, e poi essiccazione e immagazzinamento del risone.

## Minima lavorazione in risaia

«Una particolarità della nostra azienda – afferma Jacopo – che da circa trenta anni utilizza la minima lavorazione, una tecnica di preparazione del terreno che consiste in una lavorazione poco profonda delle camere di risaia. Questa, oltre ad ottimizzare i tempi di lavoro, permette di abbattere notevolmente i costi meccanici e del carburante. Il risparmio è notevole visto che, non rivoltando il terreno come nella tradizionale aratura, si risparmia il passaggio della livellatrice laser. Questa attrezzatura, tipica della coltivazione del riso, comporta un notevole consumo di carburante. Inoltre, dal momento che l'azienda dispone di appezzamenti di piccole dimensioni e distanti tra loro, la praticità di non dover fare l'aratura è decisamente impagabile».

Inizialmente nell'azienda di Jacopo era necessario ripetere più volte la lavorazione per ottenere un letto di semina ottimale, vista anche la natura asfittica tipica della risaia, ma con il passare degli anni lo strato coltivato del suolo ha migliorato la propria struttura al punto che si sono ridotti i passaggi necessari per avere un corretto interrimento delle paglie e ottenere così un ottimale letto di semina.



## Attrezzatura frontale

«Inoltre negli ultimi anni – ci racconta Jacopo –, è stato possibile ridurre ulteriormente il tempo delle lavorazioni, e di conseguenza i consumi di carburante, aggiungendo un'attrezzatura per la minima lavorazione frontalmente alla trattore, ottenendo così una combinata di elevatissima efficienza». Avendo così più tempo a disposizione Jacopo e il padre hanno potuto diversificare l'attività entrando in società per rilevare una struttura specializzata nello stoccaggio dei cereali, soprattutto risone.

«Trattando le produzioni altrui per tutto l'anno bisogna avere una cura particolare affinché il prodotto non deperisca – spiega Jacopo –. Ecco che questa operazione si è rivelata vincente; ci viene infatti richiesto lo spazio di stoccaggio sia dalle riserie che dai risicoltori che a seconda degli andamenti di mercato o dai diversi periodi dell'anno hanno esigenze di estendere temporaneamente la propria capacità di stoccaggio aziendale».



Jacopo Ferraris