



Regione Lombardia
IL CONSIGLIO

L'AGRICOLTURA EROICA LOMBARDA: UNA PROSPETTIVA SUI TERRITORI

Ricerca

L'agricoltura eroica lombarda: una prospettiva sui territori

Codice PoliS-Lombardia: 241320ECO

Rapporto finale



Direttore scientifico: Raffaello Vignali
Dirigente responsabile: Raffaello Vignali
Responsabile di progetto: Federico Rappelli

Febbraio 2025

L'agricoltura eroica lombarda: una prospettiva sui territori – Cod. 241320ECO
Rapporto finale - Febbraio 2025

Lo studio è promosso dal Consiglio Regionale della Lombardia nell'ambito delle iniziative di ricerca e studio previste dalla Convenzione per la XII legislatura con Polis-Lombardia.

Struttura referente per il Consiglio regionale della Lombardia

Servizio Studi, Valutazione delle Politiche e Qualità della Normazione

Dirigente: Silvia Snider

PoliS-Lombardia

Struttura Ricerca Economica, Sociale e Territoriale

Dirigente di riferimento: Raffaello Vignali

Project Leader: Federico Rappelli

Gruppo di ricerca PoliS - Lombardia:

- Federico Rappelli - coordinatore senior di ricerca
- Paolo Sckokai – (Resp.scientifico) Università Cattolica del Sacro Cuore

Pubblicazione non in vendita.

Nessuna riproduzione, traduzione o adattamento
può essere pubblicata senza citarne la fonte.

Copyright © PoliS-Lombardia

PoliS-Lombardia

Via Taramelli, 12/F – 20124 Milano

www.polis.lombardia.it

Sommario

1	Agricoltura eroica e territorio lombardo	1
1.1	Il concetto di agricoltura eroica	1
1.2	L'agricoltura eroica in Lombardia	3
2	Obiettivi e metodologia di ricerca	4
2.1	Obiettivi della ricerca	4
2.2	Letteratura scientifica e approccio di analisi	5
2.3	Aziende intervistate	6
2.4	Questionario	7
3	I settori dell'agricoltura eroica nel contesto dell'agricoltura lombarda.....	10
3.1	I dati fondamentali dell'agricoltura lombarda.....	10
3.2	I settori dell'agricoltura eroica.....	12
4	I risultati delle interviste	18
4.1	Aziende olivicole	22
4.2	Aziende agrumicole.....	28
4.3	Caratteristiche "eroiche" delle aziende	35
5	Conclusioni e implicazioni di policy	40
6	Bibliografia essenziale	44
7	Appendici	45
7.1	Appendice A - Lettera d'invito agli agricoltori	45
7.2	Appendice B - Questionario	45

1 Agricoltura eroica e territorio lombardo

1.1 Il concetto di agricoltura eroica

Il concetto di “agricoltura eroica” nasce nel settore vitivinicolo con scopi commerciali, al fine di giustificare presso il mercato il costo più elevato di prodotti ottenuti con uve coltivate in condizioni di grande difficoltà, in territori particolarmente impervi, quali le zone alpine e prealpine. Ad oggi, l'aggettivo “eroico” è associato quasi esclusivamente alla viticoltura, con particolare riferimento ad alcune aree del paese, come la Valle d'Aosta.

Dal 1987, il CERVIM (Centro di Ricerche, Studi e Valorizzazione per la Viteicoltura Montana) ha svolto un ruolo chiave nella promozione della viticoltura eroica. Da un lato, ha sensibilizzato consumatori e amministratori locali, contribuendo alla creazione di una rete internazionale di produttori; dall'altro, ha lavorato per definire con maggiore precisione i criteri necessari affinché un vigneto possa essere classificato come eroico. Il grande merito del CERVIM è stato anche quello di internazionalizzare il concetto di viticoltura eroica, creando una rete internazionale di produttori che operano in queste condizioni, in particolare nelle regioni alpine.

Grazie a questo lavoro su più fronti, la definizione di viticoltura eroica è stata recentemente recepita dalla legislazione nazionale. In particolare, l'art. 7 della Legge 12 dicembre 2016, n. 238 (*Disciplina organica della coltivazione della vite e della produzione e del commercio del vino*) si pone come obiettivo proprio la “*Salvaguardia dei vigneti eroici o storici*”, rimandando però ad uno specifico decreto la definizione dei vigneti che ricadono in questa categoria e gli eventuali interventi per salvaguardarli. Il decreto in questione è stato emanato quasi quattro anni dopo (Decreto MIPAF n. 6899 del 30/06/2020) e include una definizione tecnica che può essere considerata un riferimento ufficiale per classificare i vigneti “eroici”. In particolare, l'art. 2 indica che “*si definiscono eroici i vigneti ricadenti in aree soggette a rischio di dissesto idrogeologico o situati in aree ove le condizioni orografiche creano impedimenti alla meccanizzazione o aventi particolare pregio paesaggistico e ambientale, nonché i vigneti situati nelle piccole isole*”. Le caratteristiche di tali vigneti sono espresse nell'articolo 3, specificando che detti vigneti devono possedere *almeno uno* dei seguenti requisiti:

1. pendenza del terreno superiore al 30%;
2. altitudine superiore ai 500 metri s.l.m., ad esclusione dei vigneti coltivati su altopiano;
3. sistemazione degli impianti viticoli su terrazze e gradoni;
4. viticoltura delle piccole isole.

Attualmente, l'unica forma di agricoltura eroica ufficialmente riconosciuta dalla legislazione nazionale è la viticoltura. Tuttavia, il CERVIM ha individuato criteri più ampi che accomunano le diverse aree produttive che fanno riferimento al Centro:

- condizioni orografiche che creano impedimenti alla meccanizzazione;

- vigneti dalle ridotte dimensioni, non sempre contigui e in molti casi con presenza di terrazzamenti;
- aziende agricole dalle superfici aziendali contenute, con prevalenza di imprenditorialità non a titolo principale;
- necessità di grandi investimenti economici in caso di riformulazione di una viticoltura moderna;
- condizioni climatiche non sempre ottimali, ad esempio da punto di vista dei fabbisogni idrici;
- tipologia differenziata di uve, con produzioni enologiche di nicchia;
- vigneti situati in aree geografiche ad alta valenza paesaggistica e turistica¹.

Seguendo questi criteri, è evidente che tale definizione possa includere, oltre alla viticoltura, anche altre colture che caratterizzano il panorama della Regione Lombardia. Le caratteristiche orografiche e fisiche della Regione, e in particolare delle aree alpine e sub-alpine, che costituiscono circa il 40% del territorio, hanno nei secoli obbligato gli uomini che le hanno abitate, e che ancora le abitano, a sfidare continuamente la natura del territorio, nel costante tentativo di ricavare nuovi spazi da dedicare alle coltivazioni. Sarebbe quindi relativamente semplice individuare i territori e gli appezzamenti rispondenti ai criteri del CERVIM. Tuttavia, è necessario estendere tali criteri ad altre produzioni che caratterizzano l'agricoltura lombarda, adeguando quelli pensati in modo specifico per la viticoltura alle colture che si ritengono idonee per essere qualificate come "eroiche".

Su questa linea sono schierate da diversi anni le organizzazioni professionali degli agricoltori. Ad esempio, nel 2021, Coldiretti lanciava il "manifesto dell'agricoltura eroica", includendo in tale definizione tutte le colture realizzate in condizioni difficili. Così si esprimeva il presidente dell'organizzazione Ettore Prandini: *«L'obiettivo è porre le basi per un riconoscimento di straordinarietà ed unicità all'agricoltura eroica e agli agricoltori eroici, non solo custodi della biodiversità e argine al dissesto idrogeologico, ma tutori di un bene comune universale, che va oltre l'estensione dei terreni e oltre il valore economico dei prodotti. L'agricoltore eroico è quindi custode di terra, di cibi unici al mondo e di tradizioni, ma è soprattutto il manutentore di un bene immateriale di cui beneficiano tutti: la bellezza»*².

Se l'iniziativa di Coldiretti non è al momento approdata ad alcuna estensione delle tutele legali a colture diverse dalla vite, è comunque chiaro come il passaggio dalla viticoltura all'agricoltura nel suo complesso sia percepito - in primis dai produttori - come una necessità che dovrà concretizzarsi in un'azione di sensibilizzazione ad ampio raggio e in un aggiornamento dei dispositivi di tutela.

¹ www.cervim.org/chi-siamo/cervim

² <https://www.ilpuncoldiretti.it/attualita/economia/al-via-la-raccolta-di-firme-pr-una-legge-sullagricoltura-eroica/>

1.2 L'agricoltura eroica in Lombardia

Dall'analisi sviluppata in precedenza, emerge chiaramente come solo una parte delle attività agricole regionali che possono rientrare nella definizione di "eroiche" riceva attualmente un'adeguata valorizzazione, attraverso ad esempio sostegno all'associazionismo tra i produttori, campagne di sensibilizzazione rivolte ai consumatori, attività di ricerca specifica approfondite e una normativa di riferimento.

Secondo i criteri stabiliti dal CERVIM e ripresi nel manifesto di Coldiretti, tra gli esempi più significativi di agricoltura eroica in Lombardia si possono citare la coltivazione degli agrumi sulle rive del lago di Garda e la produzione di olio d'oliva.

Tra i casi individuati, la coltivazione di agrumi sulla sponda lombarda del Garda risulta particolarmente interessante e perfettamente in linea con i criteri generali del CERVIM. Questa zona detiene il primato di essere il luogo più settentrionale al mondo dove la coltivazione di agrumi, in particolare dei limoni, è stata intrapresa con successo su larga scala. Sebbene il clima mite del lago abbia certamente favorito questa attività, da solo non sarebbe stato sufficiente. Per garantire la sopravvivenza delle piante ai rigori invernali, gli abitanti della zona hanno sviluppato ingegnose soluzioni per proteggerle, permettendo così ai contadini di ottenere fino a tre raccolti annui, noti come "spicature".

Le piante di limone acclimatatesi in questa zona, in prevalenza della varietà "madernina", selezionata proprio sul Garda per la sua resistenza ai climi più rigidi, necessitavano di protezione nei mesi freddi. A tal fine, vennero costruite le caratteristiche «limonaie», strutture terrazzate dotate di alti pilastri in pietra e robuste travi, sulle quali veniva montata una copertura invernale. Ogni anno, entro il 25 novembre, giorno di Santa Caterina, queste serre dovevano essere chiuse con cura, sigillando ogni fessura con erba secca. Nei periodi di temperature particolarmente rigide, per evitare danni alle piante e ai frutti, si accendevano fuochi all'interno delle serre, utilizzando rami di ulivo o di altre piante da frutto derivanti dalla potatura. Questo metodo, seppur efficace, richiedeva un ingente impiego di materiali e manodopera, ma rappresentava l'unico mezzo a disposizione delle comunità locali per garantirsi una fonte di sostentamento in un territorio caratterizzato da risorse limitate.

Anche la coltivazione dell'olivo in Lombardia presenta caratteristiche di eccezionalità, diffondendosi principalmente nelle aree che circondano i laghi Maggiore, di Como, d'Iseo e di Garda. Le testimonianze archeologiche dimostrano che la coltivazione dell'olivo sul Lario era già diffusa in epoca longobarda, a partire almeno dal V secolo d.C.. Per tutelare e valorizzare questa produzione, garantendo al contempo il rispetto delle normative nazionali e internazionali, il 30 luglio 1999 è stato istituito il Consorzio volontario di tutela e valorizzazione dell'olio extravergine di oliva DOP *Laghi Lombardi Sebino – Lario*. Tra le produzioni più caratteristiche rientra anche quella del comune di Montisola, che, per le peculiarità del territorio, il valore ambientale e turistico, la scarsa meccanizzazione e la posizione su un'isola lacustre, soddisfa pienamente i criteri di "eroismo" agricolo stabiliti dal CERVIM.

Anche sul lago Maggiore la presenza dell'olivo è ben documentata. Lo storico Paolo Morigia, nel 1603, descrisse le qualità dell'olio prodotto in questa zona, mentre nella Rocca di Angera è ancora visibile un antico frantoio. Tuttavia, il rigido inverno del 1929 causò l'estirpazione totale degli olivi, che solo in tempi recenti sono stati reintrodotti, prima sulla sponda piemontese e successivamente su quella lombarda, nell'ambito del progetto "Olio del Verbano", che rientra nei disciplinari degli oli lombardi, anche se non ha ancora ottenuto una certificazione ufficiale. La storia di questa coltura, resa complessa dalle difficili condizioni climatiche, testimonia la resilienza e la dedizione degli agricoltori nel preservare una tradizione agricola estremamente svantaggiata.

L'olio extravergine d'oliva Garda DOP, prima della recente reintroduzione dell'olivo sul lago di Lugano, era il prodotto ottenuto dagli oliveti situati alla latitudine più settentrionale del mondo. La coltivazione dell'olivo in questa regione ha radici antiche, risalenti all'epoca pre-romana, e già un editto del 643 d.C. prevedeva sanzioni per chiunque danneggiasse gli olivi nei villaggi circostanti il lago. Durante il Medioevo, l'olio del Benaco era rinomato per la sua eccellente qualità e il suo elevato valore economico, tanto da essere utilizzato non solo nell'alimentazione, ma anche a scopi medicinali con risultati straordinari.

2 Obiettivi e metodologia di ricerca

2.1 Obiettivi della ricerca

Oggetto dell'incarico affidato dal Consiglio regionale della Lombardia a PoliS-Lombardia è la realizzazione di una ricerca sul tema della "agricoltura eroica in Lombardia", tenendo conto di una prospettiva territoriale. Alla luce di quanto discusso in premessa, lo spettro di indagine riguarda potenzialmente tre settori produttivi (viticoltura, agrumicoltura, olivicoltura). Essendo però la prima già oggetto di tutela specifica attraverso la legislazione nazionale, l'interesse si è concentrato solo su agrumicoltura e olivicoltura, con l'obiettivo di verificarne da un lato le caratteristiche peculiari nel caso della Lombardia e, dall'altro, le potenziali esigenze di tutela specifica.

Con riferimento a questi due settori specifici, la ricerca ha tentato di approfondire i seguenti aspetti:

- a) casi ed esperienze di agricoltura eroica;
- b) costi e posizionamento sul mercato dei prodotti;
- c) rapporto tra agricoltura eroica, ambiente e comunità territoriale;
- d) strumenti di tutela degli 'agricoltori eroici' e delle loro produzioni.

2.2 Letteratura scientifica e approccio di analisi

La letteratura scientifica sull'agricoltura eroica è ancora limitata e, a nostra conoscenza, gli unici studi sul tema si focalizzano sulla viticoltura (Imperatore et al., 2021; Tarolli et al., 2023). Tra questi, solo Tarolli et al. (2023) adotta un approccio più ampio, prendendo in esame non solo le sfide ambientali della viticoltura eroica, ma anche le difficoltà socioeconomiche che ne compromettono la sostenibilità, arrivando a minacciarne la sopravvivenza.

Come evidenziano gli autori, l'agricoltura eroica si confronta con due grandi sfide. Da un lato, il cambiamento climatico sta aggravando le condizioni di produzione: l'aumento della frequenza di eventi meteorologici estremi, come piogge intense e siccità prolungate, accelera il degrado del suolo e rende sempre più complessa la gestione delle risorse idriche in territori caratterizzati da forti pendenze. Dall'altro, il progressivo spopolamento delle aree rurali e la scarsa redditività di queste produzioni ne minacciano la sopravvivenza. Le nuove generazioni, infatti, appaiono sempre meno propense a portare avanti queste attività in assenza di incentivi economici adeguati.

Affrontare queste sfide richiede un approccio integrato e una stretta collaborazione tra ricercatori e viticoltori. Le strategie possibili spaziano dall'innovazione tecnologica alla valorizzazione economica. L'uso di tecnologie avanzate per il monitoraggio ambientale, come droni e modelli digitali del terreno, può contribuire a prevenire fenomeni di erosione e frane, migliorando la gestione del suolo. Allo stesso tempo, soluzioni basate sulla natura, come la copertura erbosa e il recupero dell'acqua piovana per l'irrigazione, possono aumentare la resilienza dei vigneti di montagna. Parallelamente, interventi economici e normativi sono essenziali per garantire la sostenibilità a lungo termine di queste attività. Incentivi finanziari, sovvenzioni mirate e strategie di valorizzazione del prodotto, come il marketing territoriale e il turismo enogastronomico, possono rendere più attrattivo e sostenibile il lavoro degli agricoltori in queste aree.

Nonostante il lavoro in questione offra spunti di discussione interessanti, presenta una significativa lacuna, dovuta all'assenza di dati statistici. Questa carenza è principalmente legata alla difficoltà di reperire dati affidabili sull'agricoltura eroica in Italia.

Attualmente, la principale fonte di dati a livello aziendale utilizzata nella ricerca scientifica per analizzare variabili economiche, come ricavi e costi di produzione, oltre a informazioni sull'impiego degli input agricoli, è la Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA). Tuttavia, questo sistema esclude esplicitamente le aziende con una dimensione economica inferiore a una soglia prestabilita. In Italia, infatti, l'adesione alla RICA è volontaria e riservata alle aziende con un fatturato minimo di 8.000 euro a partire dal 2014. Questo criterio di selezione determina l'esclusione della maggior parte delle aziende che potrebbero essere classificate come "eroiche", le quali rientrano prevalentemente nell'insieme delle aziende considerate "marginali".

Per queste ragioni, l'analisi dell'agricoltura eroica in termini quantitativi risulta particolarmente complessa, soprattutto a causa della carenza di dati ufficiali e dettagliati. Questa difficoltà si

riscontra anche in Lombardia, dove la mancanza di informazioni statistiche affidabili rende complessa la quantificazione del fenomeno. I dati del Censimento dell'Agricoltura 2020 e le rilevazioni annuali sulle coltivazioni forniscono una panoramica regionale sulle superfici coltivate e sul numero di aziende attive nelle principali colture potenziali classificabili come "eroiche" (vite, olivo, agrumi, prati da foraggio). Tuttavia, **distinguere con precisione la quota di aziende e superfici che rientrano nella categoria dell'agricoltura eroica è estremamente difficile**. Attualmente, infatti, **non esiste un sistema di rilevazione che classifichi le aziende e le superfici coltivate in base ai criteri chiave dell'agricoltura eroica**, come la pendenza del terreno, l'altitudine o le specifiche modalità di sistemazione dei terreni. In assenza di fonti statistiche dettagliate e affidabili, **eventuali stime sarebbero puramente indicative** e soggette a un elevato margine di errore.

La scarsità di letteratura scientifica e la limitatezza delle fonti statistiche disponibili rendono un'indagine qualitativa sulle aziende del settore il metodo più efficace per comprendere a fondo le caratteristiche dell'agricoltura eroica in Lombardia. Per questo motivo, abbiamo deciso di adottare un approccio di *caso studio multiplo descrittivo* (Yin, 2014), particolarmente indicato poiché consente di rispondere non solo a domande di ricerca del tipo "cosa", ma anche di esplorare i meccanismi sottostanti, affrontando i quesiti "perché" e "come".

La nostra unità di analisi è costituita dalle aziende lombarde impegnate nella coltivazione eroica di agrumi e olivo. La scelta di considerare più realtà rende questo studio un caso studio multiplo, permettendoci di esaminare non solo le specificità di ogni singolo caso, ma anche le differenze e le analogie fra di essi. Tale approccio si rivela particolarmente utile per comprendere a pieno le sfide e le peculiarità di queste aziende, offrendo una prospettiva più ampia del fenomeno rispetto a un caso studio olistico che si focalizzerebbe su un'unica realtà. Per raccogliere i dati, abbiamo condotto interviste pilota durante le quali abbiamo sottoposto agli imprenditori un questionario semi-strutturato.

2.3 Aziende intervistate

La selezione delle aziende agrumicole e olivicole lombarde da coinvolgere nelle interviste pilota è avvenuta in collaborazione con le associazioni di categoria Coldiretti e Confagricoltura. In particolare, delle 10 interviste condotte, 4 aziende sono state individuate tramite Coldiretti, mentre le restanti 6 sono state segnalate da Confagricoltura, tutte nella provincia di Brescia.

Gli intervistati sono stati inizialmente informati via e-mail della possibilità di partecipare a un progetto di ricerca sull'agrumicoltura e l'olivicoltura eroiche in Lombardia. Il testo della comunicazione, riportato in Appendice A, illustrava gli obiettivi principali dello studio, la durata dell'intervista (circa un'ora) e le modalità di svolgimento, specificando che sarebbe stata garantita la totale anonimizzazione dei dati raccolti. Inoltre, la mail conteneva un link a un breve video di presentazione del progetto, realizzato dal Professor Paolo Sckokai, responsabile del gruppo di ricerca dell'Università Cattolica del Sacro Cuore che ha collaborato con Polis-

Lombardia, con l'obiettivo di fornire agli agricoltori un'introduzione chiara e approfondita alla ricerca.

Successivamente all'invio della mail, le aziende selezionate sono state contattate telefonicamente da un ricercatore, che ha concordato con ciascun partecipante un appuntamento per l'intervista. Tutte le interviste sono state condotte in modalità online tramite la piattaforma Microsoft Teams.

Prima di avviare l'intervista, il ricercatore ha condiviso lo schermo per mostrare e leggere insieme ai partecipanti l'informativa sul trattamento dei dati personali. Dopo aver preso visione del documento e confermato la volontà di partecipare, l'intervista è ufficialmente iniziata.

Questa procedura ha garantito la trasparenza del processo e il rispetto delle normative sulla privacy, assicurando al contempo che i partecipanti fossero pienamente consapevoli delle finalità e delle modalità della ricerca.

2.4 Questionario

Il questionario è stato sviluppato con l'obiettivo di raccogliere dati qualitativi sulle caratteristiche, le difficoltà e le strategie di adattamento delle aziende agricole che operano in condizioni di agricoltura eroica in Lombardia, con riferimento in particolare all'olivicoltura e all'agrumicoltura. Esso risponde a un fabbisogno conoscitivo del settore, ed è stato sviluppato per offrire una panoramica approfondita sulle condizioni operative di queste aziende e sul loro rapporto con il territorio e le istituzioni. Il questionario consente inoltre di approfondire gli aspetti economici, tecnici e produttivi delle aziende e di valutarne l'impatto sulle comunità locali, non solo in termini di economia rurale, ma anche rispetto alla loro identità culturale, storica e sociale.

Il modello teorico che ha guidato la costruzione del questionario si fonda sui concetti di *resilienza* dei sistemi agricoli e *governance adattativa*, con particolare riferimento ai lavori di Meuwissen et al. (2019) e Manevska-Tasevska et al. (2021).

Secondo Meuwissen et al. (2019) il concetto di resilienza è articolato in tre capacità fondamentali che determinano la tenuta di un sistema agricolo nel tempo. Vi è in primo luogo la *robustezza*, che rappresenta la capacità di assorbire shock e perturbazioni senza modificare in modo sostanziale la struttura e le funzionalità del sistema. Un'azienda agricola robusta è in grado di proteggere le proprie risorse e di evitare cambiamenti drastici anche in situazioni di crisi, grazie a strumenti quali riserve finanziarie o forme di supporto istituzionale. La seconda caratteristica della resilienza è l'*adattabilità*, che si riferisce alla capacità di apportare modifiche incrementali per rispondere ai cambiamenti del contesto ambientale, economico o sociale. Le aziende che presentano un elevato grado di adattabilità tendono a introdurre innovazioni tecnologiche, diversificare le proprie fonti di reddito e sviluppare reti di collaborazione per migliorare la loro sostenibilità. Infine, il terzo aspetto è la *trasformabilità*, che riguarda la capacità di riconfigurare completamente il sistema produttivo quando le condizioni attuali non

lo rendono più sostenibile. Questo tipo di cambiamento implica trasformazioni profonde, come l'adozione di nuovi modelli di produzione, il passaggio a sistemi agro-ecologici o la ridefinizione delle relazioni con il mercato.

Le aziende eroiche, per la natura stessa del contesto in cui operano, devono continuamente bilanciare queste tre dimensioni per garantire la loro sostenibilità nel lungo periodo. Tuttavia, l'analisi della resilienza nei sistemi agricoli ha dimostrato che molte realtà si concentrano prevalentemente sulla robustezza, cercando di mantenere lo status quo, mentre faticano a sviluppare adattabilità e trasformabilità (Manevska-Tasevska et al., 2021). È proprio questo squilibrio che il questionario intende indagare, valutando quali siano gli ostacoli principali al cambiamento e quali strumenti potrebbero favorire una maggiore capacità di evoluzione e innovazione.

Parallelamente alla resilienza, il questionario si fonda sul concetto di governance adattativa, come definito da Manevska-Tasevska et al. (2021). Questo approccio riconosce che l'adattamento delle aziende agricole non dipende esclusivamente dalle scelte individuali degli agricoltori, ma è influenzato dal contesto istituzionale e dalle politiche di settore. La governance adattativa viene intesa come un insieme di aggiustamenti nei processi decisionali a livello aziendale e politico, realizzati attraverso cambiamenti nelle pratiche di gestione e negli strumenti di supporto pubblico. L'approccio teorico adottato nel questionario considera la governance adattativa su due livelli: quello aziendale e quello politico. Il primo riguarda le strategie di adattamento implementate direttamente dagli agricoltori, come la diversificazione della produzione, l'introduzione di innovazioni tecnologiche o le modalità di gestione del rischio. Il secondo si riferisce agli strumenti di policy che possono facilitare o ostacolare la resilienza delle aziende, comprendendo sussidi, incentivi alla cooperazione e regolamenti specifici per la tutela delle pratiche eroiche.

L'adozione di questo quadro teorico consente di analizzare la resilienza dell'agricoltura eroica con un approccio sistemico, che non si limita alla semplice descrizione delle sfide quotidiane delle aziende, ma prende in considerazione anche le opportunità offerte dal contesto istituzionale. Il questionario, dunque, non si propone solo di raccogliere informazioni descrittive, ma intende individuare i fattori che influenzano la capacità di adattamento delle aziende e la loro sopravvivenza nel lungo periodo.

Il questionario è articolato in sei sezioni principali, ciascuna delle quali indaga una dimensione specifica della gestione aziendale e della resilienza dell'attività. La prima sezione raccoglie informazioni di contesto e sociodemografiche per delineare il profilo dell'azienda e del suo titolare. Le domande riguardano il ruolo dell'intervistato all'interno dell'azienda e il percorso professionale, per comprendere se l'attività agricola sia il frutto di una scelta individuale o parte di una tradizione familiare. Si analizzano poi le caratteristiche strutturali dell'azienda, inclusa l'altitudine, la pendenza del terreno e la densità delle colture, che rappresentano fattori chiave nella definizione di agricoltura eroica. Inoltre, si indagano le dinamiche occupazionali, la suddivisione del lavoro tra familiari e dipendenti, il numero di ore lavorative necessarie per la gestione aziendale e la presenza di picchi stagionali di attività. Un altro aspetto cruciale che si intende indagare in questa prima sezione è la gestione finanziaria dell'azienda: viene esplorato

l'accesso a prestiti bancari nonché l'utilizzo di sussidi pubblici (sussidi PAC, programmi del PSR). Infine, si analizza la commercializzazione dei prodotti, i principali canali di vendita e l'andamento dei prezzi, per comprendere la sostenibilità economica dell'attività agricola.

La seconda sezione, dedicata alla traiettoria storica dell'azienda, permette di comprendere il livello di robustezza attraverso l'analisi delle principali sfide affrontate nel tempo e delle strategie adottate per superarle. Gli agricoltori sono invitati a raccontare la storia della loro azienda e a descrivere gli eventi più significativi che ne hanno influenzato l'evoluzione. Le domande esplorano il modo in cui l'azienda ha risposto a crisi economiche, cambiamenti climatici o politiche sfavorevoli, e quali forme di gestione del rischio sono state implementate. Si analizzano altresì i cambiamenti strategici adottati, come investimenti, diversificazioni produttive o modifiche nella scala aziendale, valutando il grado di difficoltà nell'attuazione di tali trasformazioni. Questa sezione consente di identificare la capacità delle aziende di assorbire gli shock e mantenere la produttività nel tempo.

La terza sezione si concentra sugli elementi peculiari dell'agricoltura eroica, valutando in che modo le aziende agricole contribuiscano alla conservazione ambientale e al benessere delle comunità locali. Si indaga se gli agricoltori percepiscono la loro attività come un servizio ambientale, ad esempio per il mantenimento del paesaggio e la prevenzione del dissesto idrogeologico. Si esplora anche il ruolo sociale dell'azienda, analizzando l'impatto che l'agricoltura eroica ha sulle economie locali, sul turismo e sulla cultura territoriale. Questo approccio permette di evidenziare il valore che queste aziende apportano al territorio e di comprendere le motivazioni che spingono gli agricoltori a continuare l'attività nonostante le difficoltà.

La quarta sezione è dedicata alla pianificazione futura e analizza la capacità delle aziende di adattarsi ai cambiamenti in corso. Le domande esplorano le prospettive di investimento, la possibilità di diversificazione e le strategie per affrontare eventuali trasformazioni del mercato. In questo contesto, si esamina il ruolo delle politiche agricole e il livello di supporto istituzionale disponibile per gli agricoltori eroici. Inoltre, si indaga la capacità dell'azienda di resistere a eventi avversi e le risorse su cui può contare per far fronte a sfide future. Questa sezione è fondamentale per comprendere il grado di adattabilità e la predisposizione al cambiamento degli agricoltori.

La quinta sezione approfondisce il ruolo delle reti di relazioni agricole, analizzando l'influenza che i legami con altri attori del settore hanno sulla gestione aziendale. Il questionario esplora le relazioni interne, come il rapporto con i dipendenti e i collaboratori, e le relazioni esterne, che includono la cooperazione con altri agricoltori, i fornitori di input e i clienti. Un focus specifico riguarda il rapporto con le istituzioni e le organizzazioni di categoria, per valutare se gli agricoltori ritengano di ricevere un supporto adeguato da enti pubblici e associazioni di settore. Inoltre, si indaga in che modo la partecipazione a reti di conoscenza e gruppi di lavoro possa influenzare le strategie aziendali. Questa sezione permette di comprendere il livello di integrazione sociale ed economica degli agricoltori eroici e il ruolo delle reti di supporto nel favorire la loro resilienza.

Infine, la sesta sezione riguarda la definizione di agricoltura eroica e mira a raccogliere opinioni sulla possibilità di ridefinire i criteri attualmente utilizzati per identificare le aziende eroiche. Gli agricoltori vengono informati sulle forme di tutela previste per la viticoltura eroica e viene chiesto loro se ritengano che tali criteri possano essere applicati anche all'olivicoltura e all'agrumicoltura. Si chiede poi di esprimere un'opinione sulla validità di parametri come la pendenza del terreno, l'altitudine, la disposizione a terrazze e l'adozione di forme di allevamento tradizionali, e di suggerire eventuali criteri aggiuntivi per definire l'agricoltura eroica in modo più inclusivo. Questa sezione permette di raccogliere dati utili per eventuali proposte di revisione normativa, ampliando il concetto di agricoltura eroica oltre la viticoltura e riconoscendo il valore delle altre produzioni agricole che operano in condizioni difficili.

Il questionario, costruito sulla base del framework della resilienza e della governance adattiva, mira a fornire un'analisi completa delle aziende agricole eroiche in Lombardia. Data la mancanza di dati quantitativi sistematici sulle aziende eroiche, il questionario è stato concepito con un approccio esplorativo e interamente basato su domande aperte. Questa scelta metodologica consente agli intervistati di fornire risposte dettagliate e di mettere in luce dinamiche e percezioni che sarebbero difficili da catturare con strumenti standardizzati. Attraverso questo approccio qualitativo, è possibile valutare il grado di robustezza, adattabilità e trasformabilità delle aziende, di identificare le principali sfide e opportunità per il settore e di individuare possibili strategie di supporto. Il questionario così definito contribuisce a fornire una migliore comprensione del ruolo dell'agricoltura eroica, fornendo dati utili per future politiche di valorizzazione e tutela del settore.

La versione integrale del questionario è consultabile in Appendice B.

3 I settori dell'agricoltura eroica nel contesto dell'agricoltura lombarda

3.1 I dati fondamentali dell'agricoltura lombarda

I dati discussi nell'edizione più recente del rapporto sul sistema agro-alimentare lombardo 2024 (Pretolani e Sckokaj, 2024) confermano che la Lombardia continua a essere una delle regioni trainanti a livello agro-alimentare, non solo a livello nazionale ma anche a livello dell'Unione Europea. L'importanza economica della Lombardia è storicamente legata all'industria e ai servizi, ma anche l'agricoltura e il comparto agroalimentare rivestono un ruolo di primo piano. Sebbene le aziende agricole lombarde rappresentino solo lo 0,52% del totale comunitario e la superficie coltivata si attesti sullo 0,63% della superficie europea, il loro contributo economico è significativo. Le aziende di grandi dimensioni, sia fisiche sia economiche, detengono rispettivamente lo 0,84% e l'1,28% del totale UE, dimostrando la specializzazione e l'efficienza del settore agricolo regionale.

Un aspetto distintivo dell'agricoltura lombarda è la sua elevata produttività. La superficie media delle aziende è quasi il doppio di quella italiana e superiore del 22% rispetto alla media comunitaria. Anche la dimensione degli allevamenti bovini è tre volte superiore a quella registrata nell'UE. Dal punto di vista economico, la Lombardia presenta una dimensione media aziendale oltre cinque volte più grande della media europea, con un valore di produzione per ettaro 4,2 volte superiore e una produttività per unità lavorativa 3,4 volte maggiore rispetto all'UE-27.

La Lombardia contribuisce per l'1,93% al valore complessivo della produzione agricola UE ai prezzi di base. Sommando il contributo dei settori forestale, della pesca e della trasformazione alimentare, il valore aggiunto agroindustriale della Lombardia supera i 10 miliardi di euro, pari all'1,88% del totale UE e al 2,55% del valore aggiunto di tutti i settori economici della regione.

La struttura delle aziende agricole lombarde, secondo il 7° Censimento generale dell'agricoltura del 2020, conferma l'alto grado di efficienza e specializzazione. Le 43.500 aziende agricole lombarde rappresentano il 3,8% del totale nazionale, ma gestiscono il 7,3% della superficie agraria e forestale italiana e il 7,8% della superficie agricola utilizzabile. La dimensione media delle aziende lombarde è di circa 27 ettari per la superficie totale e 23 ettari per quella agricola utilizzabile, valori nettamente superiori alla media nazionale e anche a quella delle altre regioni settentrionali.

Una caratteristica distintiva dell'agricoltura lombarda è l'elevata concentrazione della produzione nelle aziende di maggiori dimensioni: poco più di un quarto delle aziende supera i 20 ettari, ma coltiva l'83% della superficie agricola totale, mentre l'11% delle aziende, con più di 50 ettari, concentra il 57% della superficie. L'accesso all'acqua irrigua è un altro elemento strategico, con circa due terzi delle aziende che ne beneficiano, contribuendo a sostenere le produzioni agricole intensive.

L'allevamento è un pilastro fondamentale del sistema agricolo lombardo: oltre il 40% delle aziende possiede bestiame, rappresentando l'8,9% degli allevamenti italiani e il 28% delle unità di bestiame adulto nazionali. La dimensione media degli allevamenti lombardi si attesta a 137 capi per azienda, un dato significativamente superiore rispetto alla media delle altre regioni italiane.

Le aziende lombarde si caratterizzano inoltre per una maggiore propensione all'innovazione e alla digitalizzazione, con oltre la metà associate a organizzazioni di categoria o consorzi. Le attività connesse alla produzione, come la trasformazione dei prodotti in azienda e la produzione di energia rinnovabile, sono diffuse e contribuiscono a diversificare le fonti di reddito. Il 69% delle aziende commercializza direttamente i propri prodotti, mentre il 25% effettua vendite dirette, dimostrando una forte attenzione all'orientamento verso il mercato.

Nonostante la solidità del comparto agricolo, la Lombardia deve affrontare alcune sfide, in particolare legate al ricambio generazionale e alla diminuzione complessiva delle imprese. Nel 2023, le imprese attive nel settore agricolo sono diminuite dell'1,99% rispetto all'anno precedente, con un saldo negativo di 794 unità. I tassi di natalità delle imprese agricole risultano inferiori rispetto alla media nazionale, mentre i tassi di mortalità sono generalmente superiori,

evidenziando una crescente difficoltà a garantire un adeguato ricambio generazionale, soprattutto nei comparti produttivi più tradizionali come la cerealicoltura e la zootecnia.

3.2 I settori dell'agricoltura eroica

La *viticoltura* lombarda, pur essendo internazionalmente riconosciuta per alcune aree di eccellenza, ricopre un ruolo marginale nel panorama agricolo regionale rispetto a colture più strategiche, come i cereali e le foraggere. I dati più recenti del 2023 confermano questa tendenza: la superficie dedicata alla vite è scesa a 22.904 ettari (Tab. 1), di cui 21.500 ettari effettivamente in produzione. Rispetto al 2022, si osserva un calo più marcato della superficie complessiva (-2,1%) rispetto a quella effettivamente in produzione (-0,9%). Questo conferma una tendenza negativa già emersa negli anni precedenti, caratterizzata da una contrazione lenta ma costante della superficie vitata. Secondo i dati del censimento 2020, le aziende vitivinicole lombarde sono circa 5800, un dato in netto calo rispetto al precedente censimento, con una crescita della superficie media aziendale, che sfiora i 4 ha.

TAB. 1- DINAMICA RECENTE DELLE COLTIVAZIONI AGRICOLE IN LOMBARDIA (SUPERFICI IN ETTARI E PRODUZIONI IN MIGLIAIA DI TONNELLATE)

	Superfici coltivate (ettari)			Produzioni totali (.000 t)		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
CEREALI	326.990	324.692	329.019	2.798	2.234	2.817
- Frumento in complesso	67.053	71.892	87.719	438	415	526
- Mais	134.129	128.095	116.338	1.562	1.176	1.483
- Riso	97.800	92.901	83.788	625	448	550
- Altri cereali	28.008	31.804	41.174	173	194	258
LEGUMINOSE GRANELLA	5.435	5.198	4.771	22	18	19
INDUSTRIALI	55.307	62.891	65.707	308	281	339
- Oleaginose	53.837	61.423	64.099	211	210	234
- Barbabietola da zucchero	1.410	1.342	1.542	97	70	105
PATATA	636	529	395	18	13	10
ORTAGGI	18.393	18.854	21.592	976	928	931
- Pomodoro da industria	7.535	7.053	8.244	613	561	546
- Cocomero	1.586	1.373	1.402	94	82	74
- Melone o popone	2.655	2.728	2.835	94	95	90
VITE	23.870	23.394	22.904	199	179	185
OLIVO	2.402	2.353	2.370	1	6	2
AGRUMI	n.d.	1	1	n.d.	0	0
FRUTTA FRESCA	6.444	6.272	5.938	75	96	75
- Melo	1.652	1.543	1.428	48	52	46
- Pero	774	663	594	4	15	6
- Frutta a nocciolo	729	693	657	5	6	5
FORAGGERE AVVICENDATE	412.030	424.729	429.451	20.357	17.105	20.019

- Erbai	328.096	344.878	351.501	16.109	13.846	16.645
- Prati avvicendati	83.934	79.851	77.950	4.248	3.259	3.374
FORAGGERE PERMANENTI	203.113	197.290	193.574	2.741	2.226	2.433

Fonte: Pretolani e Sckokai (2024)

Secondo le stime ISTAT, nel 2023 la superficie vitata lombarda è stata destinata principalmente alla produzione di uve da vino, rappresentando il 3,1% della superficie complessiva nazionale coltivata a vite per uva da vino e il 3,0% di quella effettivamente in produzione. La produzione totale di uva da vino in Lombardia si è attestata intorno alle 185.000 tonnellate, un volume relativamente modesto.

Dal punto di vista economico, il settore vitivinicolo ha generato un valore di 230,1 milioni di euro nel 2023 a prezzi correnti (Tab. 2), pari al 2,7% del valore complessivo delle coltivazioni agricole lombarde. A livello nazionale, la Lombardia contribuisce per un 4,9% al totale della produzione vitivinicola italiana, una quota ben distante da quella di regioni con una forte vocazione vitivinicola come Veneto, Toscana e Piemonte.

TAB. 2 - DINAMICA DEL VALORE DELLE PRODUZIONI AGRICOLE AI PREZZI DI BASE IN LOMBARDIA - VALORI CONCATENATI IN MILIONI DI EURO

Valori concatenati	2012-14	2020	2021	2022	2023	% 2022	% 2023
Erbacee	991,5	1.057,1	1.057,1	925,5	1.047,5	52,8	54,8
- Cereali	615,4	566,4	557,9	449,9	551,9	25,7	28,9
- Legumi secchi	3,4	18,8	16,6	13,5	13,4	0,8	0,7
- Patate e ortaggi	248,4	338,9	340,0	319,4	321,0	18,2	16,8
- Industriali	43,4	57,6	63,2	63,3	69,7	3,6	3,6
- Fiori e piante da vaso	79,4	76,8	80,3	82,3	80,4	4,7	4,2
Foraggiere	429,1	495,8	481,0	409,7	447,0	23,4	23,4
Legnose	427,1	455,5	434,3	415,5	398,1	23,7	20,8
- Prodotti vitivinicoli	247,6	289,1	271,4	233,0	230,1	13,3	12,0
- Prodotti dell'olivicoltura	2,1	2,5	1,4	2,9	2,5	0,2	0,1
- Frutta	36,0	32,6	26,6	40,4	32,1	2,3	1,7
- Altre legnose	141,1	130,9	134,7	136,2	130,9	7,8	6,8
Coltivazioni agricole	1.850,5	2.016,6	1.980,0	1.752,7	1.911,4	100,0	100,0
Carni	2.407,9	2.313,1	2.356,5	2.335,2	2.319,7	52,5	52,3
- bovine	771,0	662,9	675,1	692,6	676,0	15,6	15,2
- suine	1.071,1	1.080,6	1.106,0	1.076,1	1.075,0	24,2	24,2
- avicole	475,0	498,2	505,1	496,6	498,6	11,2	11,2
Latte	1.577,7	1.890,4	1.903,5	1.913,0	1.916,7	43,0	43,2
Altri zootecnici	226,6	213,3	214,1	214,9	214,5	4,8	4,8
Prodotti zootecnici non alimentari	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0
Allevamenti zootecnici	4.211,5	4.407,0	4.462,5	4.451,3	4.439,0	100,0	100,0
Attività dei servizi connessi	538,8	545,9	561,1	533,6	508,2		
TOTALE PRODUZIONE DI BENI E SERVIZI AGRICOLI	6.770,7	6.960,6	6.990,5	6.690,8	6.845,2		

Fonte: Pretolani e Sckokai (2024)

Nonostante un lieve incremento del valore economico del vino (+6,4% rispetto al 2022), il settore resta marginale rispetto alle principali coltivazioni della regione. La quantità di uva venduta per la vinificazione è diminuita dell'11,2% nel 2023, mentre i prezzi medi per ettolitro hanno mostrato una variazione positiva limitata al 1,9%, a conferma della debole dinamica del comparto.

Un elemento di rilevanza crescente per la viticoltura lombarda è rappresentato dalle produzioni a denominazione di origine, con una predominanza delle categorie DOP (Denominazione di Origine Protetta) e IGP (Indicazione Geografica Protetta). Queste produzioni rappresentano una quota significativa sia in termini di superficie coltivata (ettari) che di produzione totale (quintali) rispetto al totale regionale di uva da vino.

L'analisi dei dati ISTAT relativi alla produzione di uva e vino in Lombardia tra il 2020 e il 2024, riportate in Tab. 3, dimostrano che le produzioni DOP coprono stabilmente oltre il 50% della superficie totale vitata, con una leggera crescita negli ultimi anni, raggiungendo il 55,9% nel 2023 e nel 2024. Le superfici IGP, invece, mostrano una leggera contrazione, mantenendosi tra il 24% e il 26% del totale.

TAB. 3 - SUPERFICIE VITATA DOP E IGP IN LOMBARDIA (2020-2024)

Anno	Superficie totale uva da vino (ettari)	Superficie DOP (ettari)	% DOP sul totale	Superficie IGP (ettari)	% IGP sul totale
2020	24.705	12.981	52,5%	5.94	24,0%
2021	23.854	12.39	52,0%	6.228	26,1%
2022	23.381	12.322	52,7%	5.961	25,5%
2023	22.886	12.788	55,9%	5.5	24,0%
2024	22.861	12.788	55,9%	5.502	24,1%

Fonte: Elaborazione propria su dati ISTAT

Come riportato in Tab. 4 le produzioni DOP crescono costantemente in termini relativi, passando da una quota del 57,7% nel 2020 a quasi il 65% nel 2024. La produzione IGP mostra invece una riduzione della propria incidenza, passando dal 33,2% nel 2020 al 26,6% nel 2024, segnalando un probabile progressivo spostamento della produzione verso le denominazioni di qualità superiore.

TAB. 4 - PRODUZIONE DI VINO DOP E IGP IN LOMBARDIA (2020-2024)

Anno	Produzione totale uva da vino (quintali)	Produzione DOP (quintali)	% DOP sul totale	Produzione IGP (quintali)	% IGP sul totale
2020	2.176.468	1.256.970	57,7%	723.204	33,2%
2021	1.985.614	1.134.296	57,1%	667.206	33,6%
2022	1.790.306	1.086.209	60,7%	532.089	29,7%
2023	1.845.330	1.118.838	60,6%	564.529	30,6%
2024	1.686.318	1.091.811	64,8%	448.916	26,6%

Fonte: Elaborazione propria su dati ISTAT

Questi dati confermano come la Lombardia si distingua non solo per la quantità ma, soprattutto, per la qualità della sua produzione vinicola. Il forte orientamento verso le categorie DOP e IGP

testimonia l'attenzione dei produttori nel mantenere standard elevati e nel rispettare le tradizioni legate al territorio. La prevalenza dei vini bianchi nelle categorie di qualità suggerisce una vocazione specifica della regione, favorita dalle caratteristiche climatiche e geografiche che si prestano alla coltivazione di varietà specifiche di uve bianche.

L'*olivicoltura* lombarda, pur occupando una posizione marginale nel panorama agricolo regionale, rappresenta una coltura di nicchia con caratteristiche distintive e un crescente potenziale di sviluppo. Nel 2023, la superficie dedicata alla coltivazione degli ulivi si è attestata intorno ai 2.300 ettari, con una produzione totale di circa 2.000 tonnellate di olive (Tab. 3). Il valore economico generato dal comparto olivicolo lombardo ha raggiunto i 2,5 milioni di euro, una cifra modesta rispetto al totale nazionale, ma con segnali positivi di crescita (Tab. 4). Un dato rilevante riguarda l'aumento del prezzo medio dell'olio di oliva, che ha registrato un incremento del +39,8% rispetto al 2022. Questo aumento è principalmente legato alle dinamiche di mercato globali e al crescente interesse per le produzioni locali di qualità. Le condizioni climatiche meno favorevoli rispetto alle regioni meridionali italiane rappresentano una sfida per l'*olivicoltura* lombarda, ma la qualità e la sostenibilità delle produzioni locali offrono un potenziale significativo, soprattutto per i mercati di nicchia e i consumatori attenti all'origine del prodotto. Secondo i dati del censimento 2020, le aziende olivicole lombarde sono circa 2500, con una superficie media aziendale che si colloca intorno agli 1,7 ha.

I dati ISTAT relativi alla produzione di olive e olio di oliva in Lombardia tra il 2020 e il 2024 mostrano un andamento caratterizzato da forti fluttuazioni, sia nella raccolta delle olive che nella trasformazione in olio. La produzione di olive ha subito un andamento particolarmente irregolare: nel 2020 si sono registrate 5.763 tonnellate, seguite da un drastico calo dell'80% nel 2021, quando la produzione è scesa a 1.150 tonnellate. Questo crollo è stato causato principalmente da condizioni climatiche avverse e problemi fitosanitari che hanno ridotto drasticamente la resa degli uliveti.

Nel 2022, le condizioni meteorologiche favorevoli hanno permesso un rapido recupero produttivo, con la produzione che ha raggiunto le 6.068 tonnellate, superando persino i livelli iniziali del 2020. Tuttavia, nel 2023 si è verificato un nuovo calo, con la produzione ridotta a 2.435 tonnellate, a causa di gelate tardive e di un'estate particolarmente siccitosa che ha compromesso la fioritura e la produttività degli alberi. Nel 2024 si osserva un recupero significativo con una produzione di 5.229 tonnellate, pur non raggiungendo i livelli massimi del 2022.

Anche la produzione di olio di oliva segue un andamento irregolare e ancora più accentuato. Nel 2020 sono state prodotte 737 tonnellate di olio, ma nel 2021 la produzione ha subito un calo drastico dell'83%, scendendo a 126 tonnellate. Questa diminuzione, ancora più marcata rispetto a quella registrata nella produzione di olive, suggerisce la presenza di problematiche legate non solo alla raccolta, ma anche alla fase di trasformazione. Nel 2022, la produzione di olio ha registrato una ripresa consistente, raggiungendo 784 tonnellate e superando i livelli pre-crisi. Tuttavia, il 2023 ha visto un nuovo calo della produzione, scesa a 286 tonnellate, mentre nel 2024 si osserva una ripresa parziale con 451 tonnellate prodotte.

L'analisi di questi dati evidenzia una serie di criticità strutturali nel settore olivicolo lombardo. Le condizioni climatiche avverse, come gelate tardive e siccità, si confermano i principali fattori che influenzano la produttività delle colture, mentre le difficoltà nella fase di trasformazione limitano la capacità del settore di mantenere livelli produttivi stabili. Nonostante queste sfide, il parziale recupero registrato nel 2024 testimonia una certa resilienza del comparto, che potrebbe essere ulteriormente rafforzata attraverso investimenti in tecnologie per la gestione delle risorse idriche e l'adozione di pratiche agricole più sostenibili.

È necessario sottolineare che i dati ISTAT relativi alla produzione di olive e olio di oliva presentano diverse criticità, che riguardano sia la chiarezza delle categorie utilizzate sia la coerenza delle informazioni riportate. In particolare, la mancanza di una distinzione netta tra le diverse tipologie di olive – come quelle destinate alla tavola e quelle utilizzate per la produzione di olio – compromette la precisione delle rilevazioni e rende difficile un'analisi dettagliata delle diverse destinazioni d'uso. Questa mancanza di distinzione, inoltre, rende particolarmente complesso il calcolo accurato delle rese produttive, ovvero il rapporto tra la quantità di olive raccolte e la quantità di olio effettivamente estratto. Le diverse varietà di olive, infatti, presentano rese in olio molto differenti, e non distinguere tra le tipologie comporta una distorsione nella valutazione dell'efficienza produttiva del comparto.

Queste lacune non solo ostacolano una comprensione completa delle dinamiche del settore, ma limitano anche la possibilità di pianificare strategie efficaci per sostenere e valorizzare l'olivicultura lombarda, soprattutto in un contesto di crescente attenzione verso la qualità e la tracciabilità delle produzioni locali. Il contesto globale, caratterizzato da una ridotta disponibilità di prodotto e una forte volatilità dei prezzi, potrebbe rappresentare un'opportunità per le produzioni lombarde di eccellenza. Il settore dovrà affrontare sfide importanti legate ai cambiamenti climatici, ma la crescente domanda di produzioni sostenibili e locali potrebbe favorire un progressivo consolidamento del comparto, garantendo maggiori margini di crescita e una maggiore competitività sui mercati internazionali.

Il territorio di elezione per l'olivicultura lombarda è rappresentato dalla provincia di Brescia, in particolare nei comuni che si affacciano sul Lago di Garda, dove si concentra circa l'86% della produzione regionale di olive da olio. In quest'area si produce anche un olio di qualità riconosciuta a livello nazionale e internazionale, grazie alla DOP Olio Garda. Questo marchio certifica la qualità dell'olio extravergine di oliva prodotto nella regione e rappresenta un importante strumento di valorizzazione delle eccellenze locali.

A supporto dello sviluppo del settore, AIPOL (Associazione Interprovinciale Produttori Olivicoli Lombardi), fondata il 27 gennaio 1983, rappresenta oggi la principale organizzazione di riferimento per gli olivicoltori lombardi. Attualmente, conta circa 800 associati, che rappresentano la maggioranza degli olivicoltori della regione. L'AIPOL svolge un ruolo fondamentale fornendo servizi di assistenza tecnica a 360° e supportando gli olivicoltori nella gestione della produzione. L'associazione si occupa di attività come la commercializzazione delle olive e dell'olio, la gestione di squadre di potatura, l'organizzazione di corsi di degustazione, la fornitura di piante e attrezzature olivicole a prezzi agevolati e la collaborazione con diversi enti territoriali.

Oltre ai servizi agli olivicoltori, AIPOL è fortemente impegnata nella realizzazione di progetti volti a migliorare la qualità e l'efficienza del settore olivicolo lombardo nel medio-lungo periodo. Le sue attività comprendono diversi aspetti della filiera produttiva e sono sviluppate in collaborazione con esperti del settore e istituti universitari del centro-nord Italia. Tra le principali iniziative si annoverano:

- Il recupero di oliveti storici, con l'obiettivo di preservare il patrimonio agricolo e culturale della regione.
- La valorizzazione dei sottoprodotti della filiera olearia, per promuovere la sostenibilità e ridurre gli sprechi.
- La realizzazione di manuali informativi destinati sia agli agricoltori che ai consumatori, per diffondere le buone pratiche di coltivazione e trasformazione.
- Il recupero delle varietà locali di olive, fondamentale per tutelare la biodiversità e rafforzare l'identità produttiva del territorio.

Infine, AIPOL si impegna nella promozione dell'olio extravergine di oliva lombardo attraverso progetti di divulgazione e formazione dei consumatori, sensibilizzando il pubblico sull'importanza della qualità e della tracciabilità del prodotto. Queste attività contribuiscono non solo a migliorare la competitività del settore olivicolo lombardo, ma anche a rafforzare la consapevolezza dei consumatori riguardo alle caratteristiche e ai benefici di un prodotto di eccellenza come l'olio DOP Garda.

La produzione di agrumi, in particolare di limoni, in Lombardia è attualmente limitata e rappresenta una coltura marginale rispetto alle principali produzioni agricole regionali. Le condizioni climatiche sfavorevoli, come le basse temperature e le frequenti gelate invernali, ostacolano la diffusione di queste coltivazioni su larga scala. A differenza delle regioni meridionali, come la Sicilia e la Calabria, dove gli agrumi costituiscono una componente fondamentale dell'economia agricola, la Lombardia non offre le condizioni pedoclimatiche ideali per sostenere una produzione significativa di queste colture.

I dati ISTAT relativi alla coltivazione di agrumi in Lombardia iniziano a essere registrati sistematicamente solo a partire dal 2022, ad ulteriore dimostrazione della marginalità di queste colture all'interno del sistema agricolo regionale. Le rilevazioni mostrano valori estremamente contenuti, con 1 ettaro sia per la superficie totale che per quella in produzione e una produzione di circa 80 quintali annui, sia in termini di produzione totale che di raccolta. Questi numeri indicano che non si tratta di una produzione agricola strutturata, ma piuttosto di iniziative sperimentali o di nicchia, portate avanti da singoli produttori. Secondo i dati del censimento 2020, le aziende agrumicole lombarde sono circa 110, con una superficie media aziendale che supera di poco i 2 ha.

Nonostante la limitata produzione, gli agrumi in Lombardia assumono un ruolo rilevante dal punto di vista culturale e gastronomico. Alcune varietà, come il Limone del Garda, il Cedro del Garda e l'Arancia Amara del Garda, coltivate principalmente nella provincia di Brescia, rappresentano eccellenze locali. Questi prodotti, seppur marginali in termini quantitativi, sono profondamente legati alla tradizione agricola e gastronomica lombarda e hanno un impatto significativo sul turismo locale e sulla valorizzazione dei prodotti tipici. La coltivazione di queste

varietà è concentrata in aree specifiche, come i comuni affacciati sul Lago di Garda, dove il microclima particolarmente mite favorisce la crescita di queste piante nonostante le difficoltà climatiche generali della regione.

Il Limone del Garda, il Cedro del Garda e l'Arancia Amara del Garda sono inseriti nell'elenco regionale dei prodotti agroalimentari tradizionali riconosciuti dalla Regione Lombardia e dal Ministero delle Politiche Agricole. L'importanza di questi prodotti non risiede solo nella loro produzione, ma anche nella capacità di rappresentare il legame tra il territorio, la storia e la cultura gastronomica della regione. Le produzioni tradizionali sono sostenute da associazioni locali, consorzi di tutela e iniziative di promozione come quelle di Slow Food e delle Pro Loco, che contribuiscono a preservare e valorizzare le tecniche di coltivazione tramandate nel tempo.

Sebbene la produzione di agrumi in Lombardia non abbia una rilevanza economica significativa su scala regionale, esistono segnali di interesse per lo sviluppo di progetti di coltivazione innovativa. Queste iniziative puntano a sfruttare nuove tecniche di agricoltura sostenibile e a valorizzare le potenzialità di nicchia del comparto, con un'attenzione crescente verso le colture biologiche e la produzione di qualità certificata. L'espansione delle colture di agrumi potrebbe offrire opportunità di diversificazione produttiva per le aziende agricole lombarde, soprattutto in risposta a un mercato sempre più attento alla sostenibilità ambientale e alla tracciabilità dei prodotti. Inoltre, la valorizzazione di prodotti come il Limone del Garda, il Cedro del Garda e l'Arancia Amara del Garda potrebbe rafforzare il turismo enogastronomico, con ricadute positive sull'economia locale.

4 I risultati delle interviste

Nell'ambito di questo lavoro, abbiamo condotto 10 interviste in totale, identificando ciascuna azienda/realtà agricola con un codice progressivo da S1 a S10, in modo da preservarne l'anonimato. Una descrizione sintetica del campione è riportata in Tab. 5.

Il campione analizzato comprende realtà agricole situate prevalentemente nell'area del Lago di Garda e nelle zone collinari circostanti, caratterizzate da un'agricoltura definita "eroica" per via della conformazione terrazzata e della forte pendenza di molti appezzamenti. Le aziende, alcune con origini molto antiche (fino al 1500), altre nate in tempi più recenti (anche dopo il 2010), mostrano una grande eterogeneità sia per dimensioni sia per forme giuridiche: si va da cooperative storiche che aggregano centinaia di soci a piccole imprese familiari con pochi ettari o, addirittura, poche migliaia di metri quadrati di terreno.

La coltura dominante è l'olivo, presente in tutte le aziende, a volte in abbinamento alla vite o ad altre produzioni (ortaggi, fragole fuori suolo, piante officinali). In alcuni casi, all'olivicoltura si affianca la coltivazione di agrumi, specialmente limoni, in limonaie storiche, tipiche di queste aree lacustri. Solo una realtà produce esclusivamente agrumi, e lo fa interamente in vaso, con un approccio di ricerca e sperimentazione sulle varietà e sui portainnesti più resistenti al freddo.

Tutte le altre aziende che si dedicano agli agrumi lo fanno sempre in associazione con l'olivo, sfruttando le limonaie terrazzate come elemento paesaggistico e turistico.

Le altitudini variano dai 50 ai 1000 metri sul livello del mare, per cui le rese sono fortemente influenzate dalla disomogeneità del territorio e dal microclima locale. Laddove i pendii sono più ripidi, la meccanizzazione risulta molto complicata e i costi di gestione si alzano, spingendo alcuni imprenditori a integrare i redditi agricoli con attività turistiche (agriturismi, ospitalità diffusa) o immobiliari. Le rese medie per l'olivo oscillano, nelle annate buone, tra i 35 e i 50 quintali a ettaro, ma possono scendere drasticamente in caso di gelate o attacchi di patogeni come la mosca olearia e la cimice asiatica. Le limonaie, quando gestite in forma estensiva, si limitano a poche decine di piante per azienda, con produzioni ridotte e spesso orientate a un mercato di nicchia (ad esempio, per gelaterie artigianali).

Molte aziende dichiarano di operare secondo pratiche sostenibili, con impiego di concimi organici e fitofarmaci a basso impatto, spesso in linea con i protocolli biologici, anche se non sempre sono formalmente certificate come "biologiche". In diversi casi, l'agricoltura non è l'unica fonte di reddito: alcuni agricoltori provengono da percorsi professionali esterni (turismo, edilizia, consulenze) e mantengono un doppio impegno lavorativo. Il ricambio generazionale è un tema centrale per tutti: alcuni mostrano buone prospettive grazie all'ingresso di figli o nipoti, mentre altri evidenziano le difficoltà di coinvolgere i giovani in un'attività faticosa e poco redditizia se condotta su scala ridotta.

Dal punto di vista finanziario, l'autofinanziamento è la strategia prevalente: molte aziende ricorrono a fidi di cassa solo per gestire i flussi di cassa stagionali, riservando l'accesso al credito bancario per gli investimenti strutturali (frantoi aziendali, ristrutturazioni, attrezzature). In alcune cooperative e imprese di maggiori dimensioni, la dipendenza dai contributi pubblici (PAC, PSR, fondi regionali) è rilevante, specie per la copertura di costi elevati dovuti alla gestione di terrazzamenti e alla necessità di mantenere un paesaggio tradizionale. Altre realtà, di dimensioni più contenute, lamentano l'eccesso di burocrazia e la scarsa accessibilità a sussidi significativi, specialmente se non si possiedono certificazioni o se la produzione risulta di nicchia.

Nonostante le criticità legate alla frammentazione dei terreni, ai costi di gestione elevati e alle avversità climatiche, tutte le aziende attribuiscono un forte valore sociale e ambientale alla propria attività: il mantenimento di uliveti e limonaie su terrazzamenti contribuisce a preservare il paesaggio e a ridurre il dissesto idrogeologico, oltre a promuovere un turismo "lento" e sostenibile. Il recupero di terreni abbandonati, la conservazione di strutture storiche e l'offerta di attività educative rivolte alle scuole o ai visitatori confermano il ruolo multifunzionale dell'agricoltura in quest'area. Per il futuro, molti imprenditori si dichiarano interessati a investire in nuove tecnologie di trasformazione, in canali di vendita online e in servizi turistici integrati, sperando di migliorare la redditività e garantire una continuità generazionale più solida.

Nelle seguenti sezioni del rapporto analizzeremo in dettaglio le interviste, suddividendo il campione in base all'orientamento produttivo. In particolare, nel paragrafo 4.1 - Aziende olivicole, verranno incluse le interviste delle aziende che coltivano esclusivamente ulivo o che, oltre all'ulivo, si dedicano anche alla viticoltura (S2, S4, S5, S7, S8, S9), mentre nel paragrafo 4.2

- Aziende agrumicole, saranno analizzate le interviste delle aziende che operano esclusivamente nel settore degli agrumi (S10) oppure che integrano l'agrumicoltura con l'ulivicoltura (S1, S3, S6).

TAB. 5 - IL CAMPIONE DI AZIENDE INTERVISTATE IN SINTESI

ID	Denominazione Proprietà /	Colture principali	Altre attività aziendali	Lavoro	Coinvolgimento in attività fuori dall'azienda	Superficie Localizzazione e	Canali di Vendita	Sussidi pubblici	Investimenti Futuri / Piani
S1	Cooperativa	Agrumi (Limoni), Ulivi	Trasformazione conto terzi (conserve, succhi, liquori, etc.)	2 dipendenti fissi	Soci con altri lavori; dipendenti a tempo pieno	Terreni da 50-1000 di altitudine; limonaie e uliveti su terrazzi	Negoziato fisico, online, fiere	Sussidi limitati	Automazione confezione, nuovi prodotti, laboratorio trasformazione
S2	Azienda familiare	Ulivi (certificati biologici)	Linea cosmetiche, degustazioni in azienda	Nessun dipendente fisso; aiuti stagionali	Famiglia impegnata anche in altre attività	1700 ulivi; altitudine 400-450 m	Vendita diretta, mercatini, fiere, ristoranti	Contributi marginali (max circa €1.000/anno per biologico)	Punto ricettivo a 900 m, protezione uliveti, sviluppo olivo-turismo
S3	Cooperativa storica	Ulivi, Agrumi (Limoni) (certificati biologici)	Apicoltura, frutta, conserve	3 dipendenti fissi, stagionali, volontari	Soci con altri lavori; dipendenti a tempo pieno	50 ettari di ulivi; limonaie su terrazzamenti	Spaccio aziendale, online, turisti, alberghi	Contributi fissi PAC; investimenti legati a fondi pubblici (PNRR)	Espansione agricoltura, progetti di agriturismo diffuso
S4	Azienda familiare	Vite, Ulivi	Produzione di grappa, vermouth, gin; degustazioni/visite	Famiglia (5 membri) + 2 dipendenti fissi + 2 stagionali	Lavoro esclusivo in azienda	40 ettari totali (17 di ulivi su terreni pianeggianti)	E-commerce, vendita diretta (visite, degustazioni)	Supporto PAC e PSR	Riorganizzazione spazi, tecnologia (estrazione protetta), ottimizzazione logistica
S5	Azienda familiare	Ulivi, Vite (certificati biologici)	Produzione di vino e aceto; lavori conto terzi (consulenza)	Gestita da marito, moglie, agronomo socio-lavoratore, 2 dipendenti	Lavoro prevalentemente interno alla famiglia	40 ettari; impianti olivicoli con densità variabile	Punto vendita, e-commerce, rete agenti per Ho.Re.Ca	Supporto PAC (misura 11 per agricoltura biologica)	Possibile frantoio aziendale, diversificazione (aceto, nuovi vini, consulenza)
S6	Azienda familiare	Ulivi, Agrumi (Limoni, Arancia Amara)	Attività immobiliari e turistiche	1 part-time in agricoltura + stagionali; famiglia impegnata anche in immobiliare	Impegno sia in agricoltura che in attività immobiliari	2 ettari di uliveto; agrumeti in limonaie tradizionali; ampie aree boschive	Vendita informale e diretta, gelateria, supermercato, turisti	Sussidi marginali	Valorizzazione limonaie, possibile spostamento uliveti, conversione al biologico
S7	Azienda familiare	Ulivi (certificati biologici)	Agriturismo, Vigna	Famiglia (titolare, sorella, genitori); nessun dipendente fisso	Coinvolgimento familiare e qualche terzista	Grandi oliveti su terreni variabili (2 ettari di vite, non da dettagli su ulivi)	Vendita diretta tramite agriturismo	Sussidi limitati; supporto Confagricoltura per contributi	Assunzione personale, potenziamento e-commerce
S8	Azienda familiare	Ulivi (applica misura agroambientale)	Fragole fuori suolo	Gestita marito e moglie, 2 dipendenti (1 tempo pieno, 1 part-time) + stagionali	Lavoro esclusivo in azienda	8 ettari	Vendita diretta (70% privati, 30% ristoranti/alberghi, enoteche)	Benefici PAC e fondi regionali	Aumento coltivazione, promozione agriturismo, corsi di formazione
S9	Azienda familiare	Ulivi	Gestione agriturismo, produzione agricola; collaborazione con terzisti	Gestita principalmente dal figlio, con stagionali	Lavoro esclusivo in azienda con supporto stagionale	10 ettari di oliveto	Vendita diretta in agriturismo; rivenditori in Trentino, hotel, ristoranti	Beneficia PAC (misura 10) e contributi locali	Ottimizzazione gestione economica, diversificazione linee di prodotto
S10	Azienda familiare	Agrumi (ricerca sulla coltivazione)	Vendita di piante in vaso; partecipazione a manifestazioni	Gestita in famiglia a tempo pieno	Attività integrata anche nel giardinaggio per altri agrumeti	Mezzo ettaro, 300 e 600 metri di altitudine	Vendita diretta, manifestazioni locali	Supporto limitato per gli agrumi	Limonaia visitabile, impianto a pieno campo, corsi di formazione

4.1 Aziende olivicole

Nel territorio che circonda il Garda e le sue colline, l'olivicoltura si presenta in forme variegata, spesso intrecciate con altre attività o colture. È il caso di S2, dove due sorelle hanno deciso di recuperare il piccolo patrimonio olivicolo ereditato dal nonno, nonostante nessuna delle due avesse una formazione agronomica. *“Aprire l'azienda agricola non è stato semplice: due donne giovani che chiedevano credito venivano viste con sospetto”* raccontano, riferendosi alle difficoltà burocratiche iniziali. Hanno studiato manuali e seguito corsi di potatura, portando a regime 1700 piante a circa 400-450 metri di altitudine, con un approccio biologico che prevede trattamenti ridotti al minimo. Per integrare il reddito, entrambe lavorano anche fuori dall'azienda, mentre in azienda si ricorre ad aiuti stagionali nei periodi di potatura e raccolta.

Diversa è la realtà di S4, un'azienda familiare che vanta una tradizione agricola molto antica. Oggi copre 40 ettari, di cui 17 a uliveto, tutti su terreni pianeggianti ottenuti grazie a opere di spianamento. L'intervistato, laureato in materie economiche, lavora a tempo pieno insieme a padre, madre, fratello e moglie, affiancati da due dipendenti fissi e due stagionali. *“Dopo la laurea ho cominciato qui a tempo pieno, e ora seguiamo tutto, dal frantoio fino all'imbottigliamento”* spiega. Oltre all'olio, la famiglia produce vino, grappa, gin e vermouth, organizzando degustazioni ed esperienze in azienda. Nessuno svolge altre professioni, ma la gamma di prodotti e la vendita online aiutano a fronteggiare la burocrazia e i costi crescenti di energia e materie prime.

L'azienda S5 è nata nel 2010 dall'iniziativa di un agronomo e della moglie, titolare dell'impresa. *«La fascia dei trentenni è quasi assente, cerchiamo di coinvolgere i ragazzi di 16-18 anni per garantire il ricambio generazionale»* osserva lui, che prosegue anche la sua attività di consulenza e gestione di uliveti per terzi. Nei 40 ettari aziendali, coltivati in regime biologico, la densità degli impianti olivicoli varia tra 300 e 700 piante per ettaro, con rese soggette all'andamento climatico e alla presenza di parassiti come la cimice asiatica. Si produce anche vino e aceto, sfruttando la vendita diretta e una rete di agenti per il canale Ho.Re.Ca. Il resto della famiglia è impegnato stabilmente in azienda, affiancato da due dipendenti e alcuni stagionali, mentre l'adozione di sensori e fertilizzanti biologici punta a contenere costi e impatto ambientale.

In S7, l'olivicoltura si affianca all'agriturismo e alla viticoltura. L'azienda, fondata negli anni '90, si estende tra Franciacorta e Lago d'Isèo, con uliveti che talvolta sorgono su terreni ripidi e terrazzati. La titolare e la sorella gestiscono l'agriturismo, mentre il padre (pensionato) si occupa delle operazioni in campo. *“Finché mio papà mi dà una mano, riusciamo. Ma i miei figli sono ancora troppo piccoli per sapere se vorranno continuare”* afferma la titolare, rivelando l'incertezza sul futuro. Nei mesi estivi, la priorità è l'ospitalità, poi da ottobre a dicembre si concentra la raccolta, gestita senza dipendenti fissi ma con qualche terzista. Al di fuori della stagione agricola, le sorelle non svolgono altre professioni, anche se in passato hanno intrapreso collaborazioni saltuarie per integrare il reddito.

Una storia diversa caratterizza S8, dove l'intervistata e il marito pensionato lavorano a tempo pieno, insieme a due dipendenti (uno full-time, uno part-time) e manodopera stagionale. L'azienda affonda le proprie radici in un ingrosso di frutta e verdura, poi convertito all'olivicoltura e alla coltivazione di fragole fuori suolo: *"Siamo gli unici in zona a coltivare fragole in questo modo, ed è un'attività molto diversa dalle pratiche agricole tradizionali"* spiega la titolare, sottolineando come non abbia necessità di altre occupazioni esterne. Gli 8 ettari aziendali richiedono un monitoraggio continuo per proteggere gli ulivi dalla mosca olearia e da altri parassiti, con trattamenti biologici come caolino e zeoliti, mentre le fragole sono vendute a ristoranti e alberghi locali.

Infine, S9 è un'azienda formalmente intestata alla madre, ma gestita dal figlio dal 2016. Il complesso comprende 10 ettari di oliveto, vigneti, seminativi e officinali, oltre a un agriturismo che impiega sei dipendenti: *"Si lavora dal lunedì al sabato, dalle 7 del mattino alle 6 di sera, soprattutto in raccolta"* racconta l'intervistato, che si dedica interamente all'impresa senza un secondo impiego. L'attività agricola è spesso poco redditizia, ma fondamentale per valorizzare l'agriturismo. Spera che, in futuro, almeno uno dei suoi figli prosegua il lavoro: *"Il più grande ha solo 5 anni, c'è tempo, ma spero che possa appassionarsi a questa vita."*

Le storie di queste sei aziende mette in luce la grande varietà di dimensioni e altitudini: si passa da poche unità di ettari con impianti su pendenze significative a realtà di 40 ettari pianeggianti. Il territorio del Lago di Garda e delle zone collinari circostanti si caratterizza per pendenze, terrazzamenti e appezzamenti frammentati, ostacolando una meccanizzazione completa. In S9, l'intervistato descrive la necessità di assumere manodopera stagionale numerosa durante la raccolta, poiché: *"Abbiamo zone terrazzate dove non possiamo entrare con i mezzi. Le cassette vanno portate a mano, e se capita di dover lavorare su pendii ripidi, si fa molta più fatica"*. Lo stesso problema emerge in S7, dove la titolare racconta che alcune parcelle di oliveti e vigneti sono raggiungibili solo a piedi, rallentando notevolmente le operazioni di potatura e raccolta. In S8, anche se i terreni sono relativamente pianeggianti, la meccanizzazione è resa complessa dall'alternanza di diverse cultivar di olivo con sestri d'impianto diversi: *"Dove ho il 6x6 riesco a usare qualche mezzo, ma dove ho impianti fitti devo stare attenta, e in generale non posso passare con macchine troppo grandi"*. Infine, in S4, nonostante gli interventi di spianamento, rimangono alcune aree collinari marginali a scopo decorativo che richiedono lavorazioni manuali. L'intervistato sottolinea: *"Abbiamo cercato di togliere qualsiasi tipo di pendenza e portare tutto al piano, ma una piccola parte l'abbiamo tenuta collinare. È bella da vedere, però siamo costretti a lavorarla a mano."* La produzione olivicola risulta spesso altalenante, soggetta a gelate, attacchi di parassiti (mosca olearia, cimice asiatica) e a un clima instabile che rende ogni annata diversa dalla precedente. Le aziende testimoniano in modo unanime come i mutamenti climatici stiano incidendo profondamente sulle rese e sulla stabilità della produzione olivicola. In S4, l'intervistato ricorda: *"Nel 2019 abbiamo perso completamente l'annata, nel 2020 abbiamo prodotto solo il 50%, e nel 2021 abbiamo avuto una resa bassissima."*

Un'evoluzione meteorologica così imprevedibile, con gelate tardive, grandinate e siccità prolungate, rende complicata qualsiasi pianificazione a medio-lungo termine. Allo stesso modo, in S5, l'agronomo che ha fondato l'azienda evidenzia il problema dell'assenza di molecole efficaci contro i patogeni dopo il ritiro dal mercato del dimetoato: *"Adesso siamo un po' in*

difficoltà perché non c'è un sistema valido quanto il dimetoato e quindi abbiamo poi avuto molte problematiche di insetti vari, funghi e altri patogeni che non si conoscono." Questo quadro si inserisce in quella che molti descrivono come una "tropicalizzazione del clima": ondate di calore improvvise, inverni meno rigidi ma con gelate tardive, e precipitazioni intense in brevi periodi. Anche S7, la titolare ammette di non riuscire a prevedere le rese dell'olio a causa di eventi climatici estremi: *"Quest'anno c'è stata la gelata e abbiamo raccolto pochissimo. In termini di ricavi, ne sono entrati circa un terzo rispetto a due anni fa."* Anche S8 riporta: *"Abbiamo avuto due campagne azzerate a causa di eventi climatici inspiegabili. A volte, dopo un anno eccellente, ci ritroviamo senza raccolto l'anno successivo."* Infine, in S9, l'intervistato ribadisce che l'alternanza produttiva, un tempo gestibile, è diventata estremamente accentuata per via delle condizioni meteo: *"L'olivo è diventato altalenante molto più di quello che era anni fa e soffriamo annate a zero seguite da record; è difficile poi gestire anche la parte del prezzo."*

Quasi tutte le aziende adottano un approccio sostenibile, riducendo al minimo i prodotti fitosanitari e scegliendo concimi organici; alcune si spingono fino alla certificazione biologica, altre optano per un metodo integrato senza marchi formali. Il ricambio generazionale resta incerto: molti giovani preferiscono altri settori, e i titolari contano sull'aiuto di genitori pensionati o si affidano a manodopera stagionale. Per compensare i rischi e aumentare la redditività, la diversificazione risulta una strategia comune: c'è chi coltiva anche vite, seminativi o fragole, chi si dedica all'agriturismo, chi offre consulenze o servizi di trasformazione conto terzi.

Le aziende mostrano una forte identità territoriale e un impegno costante per mantenere viva una tradizione agricola secolare, nonostante le numerose sfide economiche, operative e burocratiche. In queste realtà, la gestione finanziaria si basa prevalentemente sull'autofinanziamento, con il ricorso a mutui o fidi bancari limitato a investimenti strutturali. Ad esempio, in S2 le titolari spiegano: *"Allora principalmente vendiamo in azienda o ai mercatini, non facciamo grossi investimenti. Se dobbiamo comprare il packaging, a volte chiediamo un anticipo in banca"*. L'approccio finanziario è finalizzato a preservare l'indipendenza e contenere i costi operativi, nonostante l'azienda riceva contributi pubblici marginali – circa €1.000 annui ad ettaro per l'agricoltura biologica.

Nell'azienda familiare S4, la famiglia si affida in gran parte alle proprie risorse per coprire le spese quotidiane, ricorrendo al mutuo soltanto per interventi di notevole portata, come l'acquisto di nuove attrezzature o la ristrutturazione degli spazi produttivi. L'intervistato sottolinea: *"Cerchiamo di utilizzare risorse nostre, ma per interventi strutturali facciamo un mutuo"*, e aggiunge che, nonostante la scelta di non aderire a certificazioni specifiche, l'azienda beneficia di fondi PAC e PSR, seppur limitati dalle rigide procedure burocratiche. Anche l'azienda S5 si sostiene tramite il ricorso a risorse interne e, per progetti maggiori, deve accedere a finanziamenti specifici. Il titolare osserva: *"L'agricoltura biologica ci dà accesso alla misura 11 della PAC, ma la burocrazia è sempre più complessa"*, sottolineando come il cash flow derivante dalla vendita diretta e dall'e-commerce sia essenziale per la sostenibilità finanziaria, pur in un contesto di costi operativi in crescita.

L'azienda S7 si finanzia in gran parte grazie all'attività integrata di agriturismo e alla vendita diretta dei prodotti. La titolare, pur riconoscendo l'importanza dei bandi regionali, lamenta: *“Abbiamo partecipato a un bando della Regione per ampliare le camere, ma devi anticipare un capitale non indifferente”*, indicando come la burocrazia e le lunghe tempistiche per l'erogazione dei fondi rappresentino un ostacolo significativo.

L'azienda S8, invece, combina l'impiego di fidi bancari per le spese correnti con il supporto di contributi derivanti da un eco-schema della PAC e da fondi regionali. La titolare afferma: *“Utilizziamo fidi in banca per i pagamenti correnti, poi cerchiamo di autofinanziarci il più possibile”*, e spiega che, sebbene il sostegno pubblico sia presente, le procedure burocratiche ne limitano l'efficacia, soprattutto per investimenti strutturali.

Infine, S9, dimostra come l'integrazione dell'agriturismo con l'olivicoltura possa contribuire a sostenere l'attività complessiva. L'intervistato racconta: *“L'attività agricola è più un costo che altro, però tiene in piedi il concetto di agriturismo”*, e aggiunge che l'accesso ai fondi – attualmente tramite la Misura 10 della PAC – è fondamentale, anche se le pratiche burocratiche rallentano il processo e il personale stagionale è indispensabile per far fronte ai picchi di lavoro.

Le sfide che queste aziende affrontano sono molteplici e condivise. La produzione olivicola è costantemente soggetta a condizioni climatiche estreme: gelate improvvise, siccità e parassiti come la mosca o la cimice asiatica rendono le rese altalenanti, come testimoniato in S4, dove si osserva: *“Nel 2019 abbiamo perso completamente l'annata, nel 2020 abbiamo prodotto solo la metà”*. Questa variabilità, unita all'aumento dei costi di energia e dei materiali di imballaggio, crea una pressione economica costante. Inoltre, il reperimento di manodopera specializzata risulta sempre più difficile, costringendo le aziende a fare affidamento su lavoratori stagionali e a dover gestire il ricambio generazionale in modo incerto – *“la fascia dei trentenni è quasi scomparsa”*, sottolinea il titolare di S5.

Il tema dei prezzi di vendita dell'olio e degli altri prodotti emerge con forza nelle testimonianze delle aziende, le quali sottolineano come i costi di produzione e le condizioni climatiche influenzino notevolmente il listino finale. In S2, dove la vendita avviene principalmente tramite mercatini e fiere, le due sorelle spiegano di aver dovuto aumentare i prezzi, ma ribadiscono che i volumi ridotti e l'approccio biologico giustificano un posizionamento più alto rispetto ai prodotti da supermercato. In S4, l'intervistato sottolinea la variabilità dei prezzi dovuta ai rincari energetici e al packaging: *“Le variazioni di prezzo sono legate a circostanze economiche congiunturali, come l'aumento dei costi dell'energia e dei materiali”* precisando che, nonostante la qualità elevata, l'azienda ha cercato di mantenere aumenti contenuti e di puntare piuttosto sulla fidelizzazione dei clienti. In S5, l'agronomo fondatore punta a vendere l'intera produzione a un prezzo target molto ambizioso – *“50 euro al litro”* – sebbene riconosca che, al momento, solo alcune linee di prodotto riescono a raggiungere queste cifre. L'intervistato spiega infatti che, mentre dieci anni fa era *“più semplice produrre e più difficile vendere”*, oggi la situazione si è invertita: la domanda di mercato è solida e in crescita, ma le sfide produttive richiedono competenze sempre più specifiche e una maggiore capacità di adattamento.

Nel frattempo, in S7, la titolare riferisce di un leggero rialzo rispetto agli anni precedenti: *“Noi è un po' di anni che abbiamo sempre più o meno gli stessi prezzi, abbiamo aumentato qualcosa”*

solo quest'anno", spiegando che l'intento è di far percepire al cliente la differenza tra un olio locale di alta qualità e quello industriale a prezzi stracciati. Un discorso simile emerge in S8, dove l'azienda mantiene prezzi stabili, puntando sulla vendita diretta ai privati (70%) e a ristoranti/alberghi (30%): *"Le fragole le vendiamo bene, e anche l'olio è su un range medio-alto, ma è l'unico modo per coprire i costi di un'agricoltura così impegnativa."* Infine, in S9, il titolare lamenta che l'alternanza produttiva e l'aumento dei costi di materie prime, come vetro ed etichette, hanno obbligato a un incremento di un paio di euro sul prezzo a bottiglia: *"L'olivo è altalenante e il costo per euro al litro è veramente alto, quindi abbiamo dovuto aumentare i prezzi. È difficile però competere se non vendiamo direttamente ai turisti dell'agriturismo."*

La pianificazione futura di queste aziende si orienta soprattutto verso la diversificazione e il consolidamento delle attività esistenti, piuttosto che l'espansione delle superfici. In S2, le sorelle ambiscono a sviluppare un punto ricettivo per valorizzare il turismo olivicolo, mentre in S4 l'obiettivo è quello di ottimizzare gli spazi produttivi e introdurre tecnologie di estrazione protetta, come l'uso di gas inerti, per migliorare la qualità dell'olio. S5 progetta la realizzazione di un frantoio aziendale e la diversificazione dei prodotti, mentre S7 intende potenziare l'e-commerce e assumere personale stabile, pur riconoscendo che *"le spedizioni internazionali sono complesse"* e che i contributi pubblici arrivano troppo tardi. In S8, la strategia futura prevede l'espansione della produzione di fragole fuori suolo e il potenziamento dell'agriturismo, mentre in S9 si punta a migliorare la programmazione economica e a diversificare la linea di prodotti, pur mantenendo il forte supporto dell'agriturismo.

Le relazioni con la rete rappresentano un elemento imprescindibile per la gestione di queste aziende. In molte di esse, il confronto con altri agricoltori avviene in occasione di fiere, mercatini e incontri informali, dove si scambiano consigli pratici, come nel caso di S2 e S5: *"Ci scambiamo consigli su come combattere la mosca usando trattamenti naturali"*, un approccio che aiuta a condividere soluzioni innovative e a ridurre l'impatto dei parassiti. La partecipazione a organizzazioni di categoria come Coldiretti o Confagricoltura è fondamentale per accedere a consulenze specialistiche, anche se le pratiche burocratiche rappresentano spesso un peso gravoso. In un contesto di crescente instabilità climatica e normativa, il supporto delle associazioni di categoria come AIPOL risulta determinante. In S4, l'intervistato sottolinea: *"Le scelte non vengono fatte a caso, ma confrontandoci con le associazioni di categoria e il nostro agronomo, con l'obiettivo di rispettare l'ambiente e garantire la qualità del prodotto."* Anche in S5, dove la coltivazione avviene in biologico, la cooperazione con AIPOL e Confagricoltura aiuta nell'adozione di protocolli di difesa a basso impatto: *"Abbiamo un consulente di AIPOL che ci fornisce indicazioni su trattamenti coordinati, così se arriva la mosca, cerchiamo di agire tutti nello stesso momento."* In S8, l'imprenditrice dichiara di essere *"in stretto contatto con i consulenti di AIPOL e Confagricoltura"* soprattutto per ricevere aggiornamenti sulle nuove tecniche di lotta biologica, come il caolino e le trappole a cattura massale. Le aziende apprezzano il ruolo tecnico delle associazioni, ma alcuni lamentano una certa carenza di supporto per le questioni burocratiche, come spiega l'intervistata di S7: *"Loro ci danno una mano con i trattamenti e i disciplinari, ma quando devo fare le carte per un bando, devo comunque pensarci io o Confagricoltura. AIPOL è più sul lato agronomico."*

Le aziende olivicole del territorio del Lago di Garda vanno ben oltre le sole dinamiche economiche, riconoscendo con forza il valore ambientale e sociale del proprio lavoro. Queste imprese sottolineano l'importanza del fatto che non si limitano a produrre olio, ma svolgono un ruolo fondamentale nella tutela del paesaggio, nella prevenzione del dissesto idrogeologico e nel mantenimento di una tradizione agricola secolare. In S4 l'intervistato evidenzia chiaramente l'importanza del patrimonio paesaggistico: *“Il fatto che il Lago di Garda sia circondato da uliveti e vigneti crea un contesto paesaggistico unico”*. Questa affermazione sottolinea come il costante presidio agricolo sia indispensabile per evitare l'abbandono dei terreni e il degrado dell'area, contribuendo così a preservare l'identità territoriale. In S5, l'agronomo racconta l'esperienza del recupero di uliveti abbandonati, definendolo un servizio essenziale per il territorio: *“Già soltanto il recupero di uliveti abbandonati è qualcosa di utile per i territori”*. Questa dichiarazione evidenzia come l'azione di recupero non solo prevenga l'erosione e la perdita di biodiversità, ma valorizzi anche una cultura contadina che rischierebbe di scomparire senza l'impegno delle piccole realtà locali.

L'aspetto sociale assume un ruolo importante in S8, dove la titolare spiega di aver instaurato collaborazioni con istituti e scuole per coinvolgere *“ragazzi disagiati”* nelle attività aziendali. Questa iniziativa non solo favorisce l'inclusione sociale, ma contribuisce anche a trasmettere il sapere agricolo alle nuove generazioni, rafforzando il tessuto comunitario. Allo stesso modo, in S9 l'intervistato racconta come l'agriturismo, integrato all'interno dell'azienda, diventi un luogo di incontro e di scambio culturale: *“Cerchiamo di far vedere come si produce l'olio, spiegando il ciclo produttivo e la storia del territorio ai turisti e anche ai ragazzi delle scuole.”* Questa strategia permette di creare un ponte tra la tradizione agricola e il pubblico, sensibilizzando sia i residenti che i visitatori sul valore ambientale della coltivazione degli ulivi. Sul fronte ambientale, le aziende adottano un approccio che spesso integra pratiche biologiche o metodi integrati, mirati a ridurre l'uso di pesticidi chimici. Un produttore di S7 afferma: *“Se non ci fosse chi coltiva gli uliveti, il paesaggio sarebbe diverso. Secondo me è importante arrivare e vedere queste distese di ulivi e vigneti coltivati.”* Questa visione evidenzia come la scelta di utilizzare metodi naturali – come il caolino e le trappole a cattura massale – non solo contribuisca a mantenere alta la qualità del prodotto, ma svolga anche una funzione di tutela ambientale, limitando l'impatto dei trattamenti chimici sul suolo e sulla biodiversità locale.

Infine, in S5 emerge anche l'importanza della ricerca e della sperimentazione. L'azienda collabora con enti come il CNR e associazioni di categoria quali AIPOL, al fine di individuare nuove varietà di ulivo resistenti e metodi innovativi per proteggere i campi, unendo così l'innovazione agronomica alla salvaguardia del territorio. Queste collaborazioni testimoniano come, al di là delle difficoltà burocratiche ed economiche, vi sia una forte volontà di preservare un patrimonio paesaggistico e sociale di inestimabile valore.

In sintesi, le testimonianze dimostrano che queste aziende non si limitano a produrre olio, ma rappresentano un modello di gestione sostenibile e integrata. Esse affrontano sfide legate al clima e alla burocrazia, ma sono unite dalla convinzione che la coltivazione degli uliveti sia un patrimonio imprescindibile, capace di tutelare il paesaggio e di mantenere viva una tradizione culturale. Le citazioni dei vari imprenditori – da *«Il fatto che il Lago di Garda sia circondato da uliveti e vigneti crea un contesto paesaggistico unico» (S4)* a *«Già soltanto il recupero di uliveti*

abbandonati è qualcosa di utile per i territori» (S5) – sottolineano come il loro impegno vada ben oltre il mero profitto, mirando a un futuro in cui il territorio venga valorizzato e reso sostenibile, grazie anche all'innovazione e alla collaborazione con istituzioni e associazioni di categoria come AIPOL.

In conclusione, le aziende che hanno un focus sull'olivicoltura presentano caratteristiche eterogenee, in particolare per dimensione e altitudine, ma sono accomunate da rese altalenanti e da un forte impegno per un approccio sostenibile che riduce al minimo l'uso di input chimici. Il ricambio generazionale risulta incerto mentre la diversificazione, che spazia dalla viticoltura all'agriturismo e alla produzione di altri trasformati, si rivela essenziale per bilanciare i rischi. Le caratteristiche fisiche della zona, con pendenze accentuate e terrazze storiche, si uniscono a un clima in rapida evoluzione, costringendo le aziende a un continuo adattamento sia nelle tecniche di coltivazione sia nell'organizzazione del lavoro.

Le testimonianze raccolte evidenziano sfide importanti, come la burocrazia percepita come opprimente, la carenza di manodopera specializzata e i costi elevati, ma anche punti di forza fondamentali: la tradizione familiare, la qualità dell'olio, il valore paesaggistico e culturale che l'olivicoltura conferisce a queste terre. L'olio locale, in effetti, non è solo un prodotto di pregio, ma rappresenta il simbolo di un'economia rurale che richiede passione, innovazione e un continuo adattamento alle condizioni di mercato e climatiche. Queste aziende ne incarnano la vitalità, unendo la salvaguardia delle proprie radici a una costante ricerca di nuove soluzioni per affrontare il futuro.

4.2 Aziende agrumicole

Nel panorama agricolo dell'Alto Garda, le limonaie e l'agrumicoltura rivestono un ruolo peculiare, spesso intrecciato con l'olivicoltura e altre colture. È il caso di S1, una cooperativa dove il Presidente racconta: *«In realtà, non svolgo direttamente attività agricola, ma sono il presidente della cooperativa. La cooperativa conta 18 soci, di cui circa il 30% sono aziende agricole professionali e il restante 70% privati. La maggior parte possiede limonaie integrate con uliveti»*. Il suo percorso non è agronomico, bensì nel settore turistico-ricettivo, da cui deriva la consapevolezza che l'agricoltura locale necessita di un forte legame col turismo per sopravvivere. La cooperativa impiega due dipendenti e coinvolge soci di diversa estrazione (architetti, medici, imprenditori), con un ricambio generazionale che si manifesta attraverso l'interesse dei figli e nipoti degli attuali proprietari. *«L'approccio flessibile permette loro di non dedicarsi esclusivamente all'agricoltura, ma di mantenere vivo il legame con la tradizione»*, spiega l'intervistato. L'obiettivo rimane la valorizzazione delle limonaie e dell'agrumicoltura eroica dell'Alto Garda, sebbene permangano ostacoli burocratici e difficoltà nell'accesso ai finanziamenti.

Una realtà differente, ma ugualmente incentrata su agrumi e ulivi, è S3, una cooperativa con radici antiche – *“vecchia di 120 anni”* – che in passato produceva latte, poi dismessa per mancanza di bestiame. *“Abbiamo cominciato a recuperare l'oliveto nel 1998... e con lo stesso*

sistema abbiamo iniziato a fare anche l'agrumicoltura", riferisce il presidente. La cooperativa comprende quasi 300 piccoli proprietari, gestendo in comodato gratuito terreni altrimenti abbandonati. Oggi si coltivano 11.000 ulivi (una parte dei 14.000 originari) e si producono anche limoni, trasformati in marmellate, succhi e canditi. *"Non è comunque un meccanismo facile... ci siamo trovati con 14.000 ulivi suddivisi tra due-trecento proprietari privati che facevano tutt'altro"* precisa l'intervistato, sottolineando l'impegno richiesto per coordinare manodopera, pratiche biologiche e investimenti strutturali. Malgrado i costi elevati (fino a 28 €/kg per l'olio) e l'instabilità del clima, la cooperativa svolge un ruolo di presidio del territorio e di recupero agricolo, integrando attività di frantoio, laboratorio di trasformazione e persino progetti con apicoltori.

In S6, l'agrumicoltura e l'olivicoltura si accompagna a un'attività immobiliare e turistica che rappresenta la principale fonte di reddito. *"Siamo soci con mio fratello... Ce ne occupiamo direttamente o indirettamente da sempre"* spiega l'intervistato, che confessa come la parte agricola sia andata in disuso e oggi venga recuperata più per preservare il paesaggio che per garantire redditività. L'azienda impiega una persona a tempo pieno ed una part time in campo, integrando collaboratori stagionali per la raccolta: *"Abbiamo una persona e mezza che segue anche altre cose, poi nel periodo stagionale ci avvaliamo di collaboratori"*. Le piante di limone, tra 15 e 20 in produzione attiva, si trovano in limonaie storiche a ridosso del lago, con una funzione principalmente turistica e culturale *"Mi occupo di immobiliare, mentre il dipendente segue sia la parte agricola che quella immobiliare"*, puntualizza, evidenziando la necessità di diversificare le mansioni. L'azienda S10, infine, si concentra quasi esclusivamente sugli agrumi, con una modalità di coltivazione in vaso che differisce dalle tradizioni locali. L'intervistato, e la moglie lavorano a tempo pieno su 5.000 m² e un campo sperimentale di 26.000 m², tra 300 e 600 metri di altitudine, per testare la resistenza al freddo delle varietà agrumicole: *"Quando abbiamo incominciato, avevamo solo un tunnel, molto difficile da coltivare per l'agrumo. Adesso abbiamo tre serre"* spiega, riferendosi ai progressivi investimenti che hanno reso l'azienda più strutturata. Niente sussidi pubblici né prestiti bancari, poiché la coltivazione degli agrumi non è sufficientemente riconosciuta a livello locale: *"Ho provato a chiedere finanziamenti, ma poiché il mondo degli agrumi non è conosciuto, non siamo aiutati"*. I prezzi di vendita delle piante seguono una logica di incremento progressivo in base alla crescita e alla rarità delle varietà. Nonostante le difficoltà, l'azienda sta valutando la possibilità di avviare la produzione di frutti in pieno campo e realizzare una limonaia aperta al pubblico, trasformando così l'impresa in un polo di sperimentazione e didattica.

Le quattro realtà agrumicole evidenziano un ventaglio di difficoltà che spaziano dalle condizioni orografiche alla gestione fitosanitaria, passando per la scelta e l'utilizzo degli input agricoli. L'azienda S1 descrive un territorio che va dai 50 ai 1000 metri di altitudine, con limonaie spesso collocate su terrazzamenti scoscesi: *"Le aree collinari presentano pendii ripidi, dove le limonaie si trovano all'interno di un "brolo", un'area recintata da muri, e la manutenzione di scale e muretti a secco è continua"* spiega l'intervistato. Questa conformazione non solo rende difficili le lavorazioni (potatura, raccolta), ma impone anche un uso ridottissimo di mezzi meccanici. Sul fronte degli input, la cooperativa non ha certificazione biologica formale, ma segue protocolli ammessi dal biologico, impiegando stallatico (fresco o pellettato) per la concimazione e prodotti

a basso impatto ambientale (rame, olio bianco) per la difesa fitosanitaria, oltre a trappole con feromoni contro la mosca dell'olivo.

Una situazione simile vive S3, che opera in un contesto di circa 50 ettari di uliveti e diverse limonaie, distribuiti tra 70 e 500 metri di altitudine. Qui, le difficoltà emergono soprattutto dall'elevato costo di produzione dovuto ai terrazzamenti e alla necessità di lavorazioni manuali: *“A causa della pendenza significativa, dobbiamo intervenire spesso con potature e trasportare tutto a mano”* racconta il titolare, citando anche complessità legate a parassiti come la cimice asiatica e la mosca olearia. L'azienda utilizza esclusivamente concimi biologici e monitora i parassiti con 10 stazioni di controllo: *“Trattiamo i limoni e gli ulivi con prodotti biologici specifici, però i costi sono alti e la resa può risentirne”* aggiunge, sottolineando anche come i cambiamenti climatici stiano rendendo le stagioni sempre più imprevedibili. Nel caso dell'azienda S6, gli agrumi (limoni e, in parte minore, arance amare) crescono in limonaie tradizionali a ridosso del lago, su superfici ridotte e difficili da raggiungere con macchinari. La pendenza, unita all'assenza di un impianto irriguo esteso, rende complessa la gestione dei limoni in piena terra: *“Abbiamo tra le 15 e le 20 piante in produzione, con un progetto di ampliamento a 30-35 piante, ma ogni anno dipende molto dal clima e dalle gelate improvvise”*. Infine, S10 spiega che: *“Non usiamo pesticidi chimici, ma alghe marine, aglio fuso, trifoglio e stallatico di cavallo per concimare”*, sottolineando la volontà di mantenere un approccio naturale alla coltivazione. Se da un lato il vaso evita i problemi di pendenza e permette un controllo più preciso dell'ambiente in cui cresce la coltura, dall'altro comporta costi elevati per riscaldare le serre in inverno e per rifornire costantemente di substrati e acqua di qualità: *“Abbiamo l'acqua del pozzo che analizziamo ogni due o tre anni, è perfetta per gli agrumi, ma se capita una tromba d'aria o un evento estremo, le strutture possono essere distrutte e non c'è assicurazione che copra”*.

In tutti i casi, dunque, la coltivazione degli agrumi (spesso associata a uliveti o altre attività) si scontra con la conformazione del territorio — terrazzamenti e pendenze — e con la pressione di patogeni favoriti da un clima sempre più instabile. L'uso di input agricoli a basso impatto (concimi organici, trattamenti biologici, trappole, protezioni fisiche) rappresenta una scelta condivisa, ma al contempo incrementa costi e manodopera, mettendo a dura prova la sostenibilità economica di queste aziende.

Tra le quattro realtà agrumicole considerate (S1, S3, S6, S10), la ricerca di fondi pubblici o l'accesso a contributi e agevolazioni si rivela un percorso in salita. In S1, pur essendo attenta alla promozione dell'agricoltura eroica e al recupero delle limonaie, ottiene un sostegno istituzionale piuttosto limitato: *“Non è semplice accedere ai contributi, anche perché la nostra agricoltura, focalizzata sugli agrumi, non rientra tra le priorità della Regione”*, spiega il presidente. Quando la cooperativa investe in attrezzature o ristruttura spazi per il laboratorio di trasformazione, spesso lo fa con risorse proprie o tramite bandi locali (come quelli del GAL), se disponibili. La cooperativa S3, sottolinea che i contributi del biologico (circa 1.000 €/ha) e quelli provenienti da misure agroambientali rappresentano un aiuto fondamentale per sostenere i costi di gestione di terreni terrazzati e limonaie: *“Non investiamo se non c'è un contributo... Senza i finanziamenti pubblici, saremmo in perdita”*, riferendosi ai fondi della PAC e del PSR, che coprono in parte gli investimenti strutturali (anche fino al 60-80%). Tuttavia, l'iter burocratico è considerato molto impegnativo, e la cooperativa teme che ogni intoppo formale possa far

perdere i sussidi. Nel caso di S6, l'intervistato ha sottolineato che l'agricoltura è marginale rispetto all'attività immobiliare e turistica e che l'azienda opera in regime di autonomia finanziaria: *"Dal punto di vista agricolo, assolutamente utilizziamo risorse nostre"*, sottolineando che non fanno affidamento su prestiti o fondi specifici per gli agrumi. Secondo l'intervistato, i piccoli appezzamenti di limonaie storiche non permettono di rientrare in programmi di sostegno consistenti, e pertanto l'azienda si è sempre autofinanziata, coprendo i costi grazie ai proventi dell'attività ricettiva. Nell'azienda S10, la coltivazione di piante agrumicole in vaso non è considerata "agricoltura" a tutti gli effetti dalle normative regionali, e ciò limita fortemente l'accesso a contributi "Ho provato a chiedere finanziamenti, ma poiché il mondo degli agrumi non è conosciuto, non siamo aiutati", racconta l'intervistato, che si sostiene interamente tramite autofinanziamento e vendite dirette. Nessun sussidio della PAC, né sostegni a fondo perduto: ogni spesa per serre, ampliamenti o ricerche varietali ricade esclusivamente sulle risorse familiari.

Sul fronte dei prezzi, le strategie variano a seconda dell'impostazione aziendale. In S1, la cooperativa vende principalmente in un negozio fisico e attraverso una rete di rivenditori selezionati *"I prezzi, tendenzialmente, non variano molto. Siamo abbastanza soddisfatti, ma incidono i margini di scontistica quando vendiamo a negozi o distributori"*, chiarisce l'intervistato, che cita anche una modesta attività online e fiere di settore. Prodotti come marmellate, canditi e succhi di limone si rivolgono a turisti e appassionati in cerca di specialità locali. La cooperativa S3, grazie al numero consistente di soci e alle molteplici attività (olio agrumato, marmellate, sottaceti, conserve), ha avviato uno spaccio aziendale aperto tutto l'anno e una vendita online rivolta ai turisti stranieri che frequentano il Lago di Garda. I prezzi sono ritenuti *"non pienamente soddisfacenti"* dal titolare: *"Oggi uno non si scandalizza se paga 100 euro per una bottiglia di vino al ristorante, ma si scandalizza se l'olio o un vasetto di marmellata costano un po' di più"*. Ciononostante, la cooperativa riesce a collocare i propri prodotti grazie a una buona reputazione locale e alla presenza di turisti tedeschi e olandesi, che apprezzano l'artigianalità delle limonaie gardesane.

L'azienda S6 riporta che i volumi agrumicoli sono piccoli e la vendita avviene in modo quasi informale: *"La produzione è talmente piccola e di nicchia che i prodotti si vendono quasi da soli, grazie al turismo circostante"*, spiega l'intervistato. Il canale principale è la vendita diretta a un supermercato locale e a una gelateria artigianale che utilizza i limoni per la produzione di gelati *"Non ci conviene spedire o organizzare la logistica, la domanda locale è già sufficiente"*. I prezzi, pur non elevati in termini assoluti, sono ritenuti adeguati a coprire i costi di manodopera e cura delle piante, offrendo un piccolo margine. L'azienda S10 adotta un listino basato sulle dimensioni e la rarità delle varietà. Le piantine piccole partono da 10 euro, mentre gli esemplari di grandi dimensioni possono arrivare a 1.000 euro: *"Non cambiamo i prezzi ogni anno, perché abbiamo una progressione graduale: la piantina da 10 euro diventerà da 18 l'anno prossimo, se cresce bene"*, osserva l'intervistato. L'azienda non spedisce online, ma partecipa a un paio di manifestazioni locali, dove incontra un pubblico di appassionati. Questo approccio garantisce stabilità e un rapporto diretto con i clienti, sebbene limiti la potenziale espansione commerciale.

In sintesi, l'accesso a finanziamenti e sussidi risulta molto variabile, con S3 che riesce a beneficiare di fondi biologici e PSR, mentre S1, S6 e S10 restano più ai margini del sostegno

pubblico, affidandosi a risorse proprie o a bandi locali. Sul piano dei prezzi e dei canali di vendita, si passa dalla vendita diretta e dalle fiere (S1, S10) a reti locali di supermercati e gelaterie (S6) fino a modelli più strutturati con spaccio aziendale e online (S3). Tutto ciò riflette la natura estremamente diversificata dell'agrumicoltura gardesana, che oscilla tra piccole nicchie turistiche, filiere cooperative e sperimentazioni in serra.

Nel contesto delle aziende agrumicole che operano nell'area dell'Alto Garda, la pianificazione futura si presenta come una sfida complessa e articolata, caratterizzata dalla necessità di adattarsi a condizioni climatiche mutevoli, dalla gestione del ricambio generazionale e dalle difficoltà burocratiche che spesso limitano la possibilità di investire in innovazioni tecnologiche. L'intervistato dell'azienda S1 spiega: *“Non ho una formazione specifica in agricoltura, ma la mia esperienza nel settore turistico-ricettivo mi ha insegnato l'importanza di integrare l'agricoltura con il turismo. Il ricambio generazionale appare promettente, perché grazie a un approccio flessibile siamo riusciti ad attrarre l'interesse di figli e nipoti dei proprietari delle limonaie.”* Questo approccio, che mira a valorizzare la tradizione locale e a garantire la continuità delle attività, si scontra tuttavia con il problema della burocrazia e con la scarsità di incentivi istituzionali. Anche nell'azienda S3, il rappresentante della cooperativa, che ha intrapreso un ambizioso progetto di recupero degli uliveti abbandonati, evidenzia come la mancanza di sostegni economici e di facilitazioni burocratiche rappresenti un freno per il futuro: *“Il ricambio generazionale è ostacolato dalla mancanza di supporto istituzionale e dalle difficoltà economiche; senza incentivi adeguati, coinvolgere i giovani diventa una sfida notevole.”* Per l'azienda S6, l'integrazione di attività multiple – agrumicoltura, olivicoltura, immobiliare e turistica – costituisce una strategia necessaria per bilanciare i rischi. L'intervistato sottolinea come questa diversificazione sia indispensabile per far fronte alle pressioni del mercato, pur riconoscendo che la complessità operativa sia dovuta anche alla frammentazione dei terreni e alle difficoltà di meccanizzazione. Infine, l'azienda S10, pur essendo specializzata nella ricerca sulla coltivazione, si trova a dover affrontare una serie di ostacoli legati non solo alla pianificazione futura, ma anche alla mancanza di riconoscimento istituzionale per le attività agrumicole. L'intervistato afferma: *“Ho provato a chiedere finanziamenti, ma vista la scarsa dimensione del mondo degli agrumi, non siamo aiutati. La nostra attività non è riconosciuta neanche a livello comunale, e questo rende difficile pianificare investimenti a lungo termine.”*

Queste testimonianze delineano un quadro in cui le aziende agrumicole dell'Alto Garda si trovano a dover pianificare il futuro in un ambiente complesso e dinamico. Le difficoltà derivano da condizioni climatiche estreme – come gelate improvvise, siccità prolungate e grandinate – che incidono notevolmente sulle rese, così come dalla burocrazia e dalla mancanza di sostegni economici adeguati che impediscono investimenti strutturali. La diversificazione delle attività, che include anche l'olio, l'immobiliare e il turismo, si configura come una strategia indispensabile per non vivere esclusivamente di agricoltura e per bilanciare i rischi di un settore che, nonostante le sfide, continua a rappresentare il cuore pulsante di un patrimonio paesaggistico e culturale unico.

Nel tessuto agricolo locale il legame con altri agricoltori rappresenta un elemento cruciale per la sopravvivenza e il miglioramento delle attività produttive. Ad esempio, l'azienda S6 afferma: *“Si cerca di confrontarsi perché siamo realtà piccole, e l'unico modo per avere informazioni e*

capire le problematiche è parlare tra di noi". Questa rete informale di scambio di esperienze e conoscenze è spesso il primo strumento di supporto per affrontare sfide comuni, come le infestazioni di parassiti o le difficoltà legate alle condizioni climatiche. Alcuni agricoltori, infatti, si avvalgono di collaborazioni e di incontri periodici per discutere soluzioni innovative e condividere tecniche di gestione, evidenziando come il confronto reciproco sia fondamentale per superare gli ostacoli quotidiani.

Le aziende agrumicole manifestano in modo piuttosto unanime la percezione di una burocrazia complessa e di una scarsa considerazione istituzionale per l'agrumicoltura gardesana. In S1, il rappresentante della cooperativa lamenta che i piccoli produttori siano spesso ignorati dalle politiche agricole regionali e nazionali, concepite soprattutto per settori ritenuti "più rilevanti" (riso, granturco o vite): *"Noi siamo in un limbo, perché l'agrumicoltura qua non viene nemmeno considerata agricoltura con la A maiuscola"*, spiega, evidenziando la difficoltà di accedere ai bandi e ai finanziamenti: *"Se dobbiamo parlare di limonaie, non ci aiuta nessuno, e la burocrazia è pesante per una piccola realtà come la nostra"*. In S3, il problema si manifesta in modo simile, benché l'azienda dichiari di avere relazioni discrete con i comuni e gli enti territoriali. Il titolare evidenzia che, quando si tratta di tutelare specificità locali come il limone dell'Alto Garda, la mancanza di regolamentazioni ad hoc e la frammentazione delle competenze rallentano i progetti di valorizzazione: *"Ci troviamo spesso a fare i conti con procedure che richiedono tempi lunghissimi. Anche se il comune vuole aiutarti, la gestione è pubblica e serve l'approvazione di diversi uffici, e non riusciamo mai ad arrivare dove vorremmo arrivare"* afferma, riferendosi all'impossibilità di realizzare interventi rapidi nelle limonaie storiche. Nel complesso, l'azienda cerca di interfacciarsi con l'amministrazione locale, ma l'eccesso di passaggi burocratici finisce per rallentare ogni iniziativa. La realtà di S6 mostra un rapporto ambivalente con la pubblica amministrazione: da un lato non emergono particolari contrasti, dall'altro la percezione è che manchi un ascolto concreto delle esigenze agricole. L'intervistato spiega: *"Abbiamo buoni rapporti con la pubblica amministrazione, ma non è sempre facile. Ci sarebbe bisogno che ascoltassero un po' di più i produttori"*, sottolineando come, in molti casi, i vincoli ambientali e urbanistici non tengano conto della necessità di rendere economicamente sostenibili coltivazioni come gli agrumi. A questo si aggiunge la sensazione di essere "invisibili" perché l'azienda non rientra in colture maggiormente tutelate, come la vite. Infine, l'intervistato dell'azienda S10, descrive un vero e proprio "muro" burocratico che ha rallentato per anni lo sviluppo della sua agrumicoltura: *"Sono vent'anni che stiamo lottando con il Comune per inserire la limonaia all'interno del piano regolatore. La burocrazia non ti aiuta, perché non siamo riconosciuti come settore prioritario"*, osserva. La difficoltà più grande, secondo lui, sta nel fatto che l'agrumicoltura gardesana non sia considerata una coltura tradizionale e, quindi, non goda di alcun canale preferenziale o di procedure semplificate. Anche per questo motivo, l'azienda non riceve sussidi pubblici e deve autofinanziarsi in ogni fase di crescita: *"se invece di coltivare agrumi avessi un uliveto, non avrei questi problemi"*, aggiunge, evidenziando l'assenza di strumenti ad hoc per tutelare e incentivare le limonaie.

Le aziende agrumicole riconoscono con forza il valore ambientale e sociale del proprio lavoro, sottolineando come la cura delle limonaie e la coltivazione degli agrumi contribuiscano a preservare il paesaggio e la cultura locale. In S1, il rappresentante della cooperativa evidenzia

che *“il nostro lavoro non è solo un aspetto economico, ma un servizio per l’ambiente e la comunità”*. Recuperare i terrazzamenti e le limonaie, spesso abbandonate, significa infatti evitare il degrado del territorio e salvaguardare una tradizione secolare, creando al contempo opportunità di formazione per i giovani e di valorizzazione turistica. L’azienda S3 sottolinea l’impatto positivo di queste coltivazioni sulla tenuta idrogeologica, dal momento che i muretti a secco e i ciglioni delle limonaie aiutano a prevenire smottamenti e fenomeni erosivi: *“Senza una presenza costante di chi coltiva, questi terrazzamenti rischierebbero di crollare e il paesaggio ne uscirebbe distrutto”* afferma il presidente, che vede nell’agrumicoltura un baluardo contro l’abbandono rurale.

Anche in S6, dove gli agrumi si affiancano all’ulivo e ad altre attività immobiliari, l’impegno ambientale emerge in modo chiaro. L’intervistato spiega come la tutela del paesaggio non sia un mero ornamento, ma un vero e proprio dovere nei confronti del territorio: *“Se nessuno coltivasse più questi terreni, diventeremmo un bosco incolto, e la gente verrebbe meno. Tenere viva l’agricoltura è un contributo essenziale per la comunità”*. L’azienda, infatti, insiste sull’importanza di mantenere puliti i percorsi e i muri di contenimento, poiché il turismo locale beneficia direttamente di un ambiente curato e accessibile. L’azienda S10 pone l’accento sul recupero di varietà agrumicole antiche, come il cedro di Salò e il limone Omnino, un gesto che non solo arricchisce la biodiversità, ma alimenta anche l’interesse culturale: *“Ritrovare questi agrumi scomparsi è stato un regalo al territorio. Ora li mostriamo ai visitatori, spiegando che sono parte della nostra storia”*. Questa sensibilità si traduce in pratiche agronomiche naturali, come l’uso di stallatico e alghe marine per la concimazione, e in progetti di limonaie visitabili, dove i turisti possono conoscere la tradizione agricola locale.

Nel loro insieme, le quattro esperienze agrumicole dell’Alto Garda (S1, S3, S6 e S10) delineano un mosaico di pratiche e strategie che, pur differenti tra loro, condividono la volontà di preservare un’agricoltura eroica e un paesaggio unico. Dalle limonaie centenarie incastonate nei terrazzamenti di S1 e S3, fino alle sperimentazioni in vaso e alla ricerca di varietà antiche in S10, emerge un’attenzione costante alla tutela del territorio e alla trasmissione di conoscenze locali. Nel caso di S6, la scelta di mantenere un piccolo agrumeto a ridosso del lago, integrato a un’attività immobiliare e turistica, conferma come la diversificazione sia spesso l’unica via per mantenere viva una coltura non sempre redditizia ma ricca di valenze paesaggistiche e culturali.

Ciò che accomuna queste realtà è la capacità di fungere da *“custodi”* di un patrimonio agricolo altrimenti destinato all’abbandono. Il recupero dei muretti a secco, la conservazione di cultivar storiche di limone e cedro, l’impiego di pratiche a basso impatto ambientale (come concimazioni organiche e trattamenti biologici) evidenziano il valore ambientale e sociale di queste aziende. Come sottolineano gli intervistati, la salvaguardia delle limonaie e degli agrumeti non risponde soltanto a logiche produttive, ma garantisce anche la stabilità idrogeologica e la continuità di una tradizione agricola che rappresenta l’identità stessa dell’Alto Garda.

D’altra parte, le difficoltà incontrate, dalla burocrazia opprimente alla mancanza di sostegni istituzionali dedicati all’agrumicoltura, dai costi elevati di manodopera nei terrazzamenti fino alle incertezze climatiche, richiedono sforzi costanti per mantenere in equilibrio la sostenibilità economica e la missione di presidio del territorio. A ciò si aggiunge la sfida del ricambio

generazionale, possibile solo se i giovani troveranno un ambiente meno ostile e maggiori incentivi a continuare o intraprendere attività agricole.

Eppure, nonostante le criticità, queste imprese manifestano un forte desiderio di innovare e rinnovarsi: chi integra l'attività agricola con il turismo, chi sperimenta in laboratorio nuove tecnologie, chi punta sul recupero di varietà locali o su modelli di vendita diretta. Guardando al futuro, sarà cruciale creare sinergie tra agricoltori, istituzioni e operatori turistici, affinché la coltivazione degli agrumi gardesani non sia soltanto una preziosa testimonianza storica, ma anche un volano per lo sviluppo economico e culturale del territorio. In questo senso, le quattro aziende si propongono come esempi virtuosi di un'agricoltura eroica che, pur tra mille difficoltà, continua a custodire e valorizzare un patrimonio inestimabile.

4.3 Caratteristiche “eroiche” delle aziende

Nella legislazione italiana, un vigneto è caratterizzato come eroico se rispondente ad almeno una di queste quattro caratteristiche:

1. Altitudine media del vigneto superiore ai 500 metri sul livello del mare,
2. Pendenza del terreno superiore al 30%,
3. Sistemazione a terrazze o gradoni,
4. Coltivazione su piccole isole, dove la viticoltura risulta particolarmente difficoltosa per ragioni di accessibilità e logistica.

Applicando questi parametri all'agricoltura dei laghi lombardi – dove si coltivano non solo vigneti, ma soprattutto ulivi e agrumi – le aziende intervistate hanno espresso la necessità di rivedere e ampliare tali criteri, tenendo conto delle specifiche condizioni territoriali. Nel complesso, tutte le realtà intervistate, a eccezione di S9, che si trova su terreni pianeggianti e non si riconosce nei criteri di eroicità, manifestano la consapevolezza dell'esistenza di forme di tutela ispirate alla “viticoltura eroica”.

4.3.1.1 Altitudine

La maggior parte delle aziende (S1, S2, S3, S4, S5, S6) segnala che i propri terreni si collocano prevalentemente tra i 70 e i 400 metri sul livello del mare: “Sicuramente non rientriamo nei criteri di altitudine se dovessimo applicare gli stessi parametri usati per la viticoltura” dichiara S2, evidenziando che la quota in sé non è l'ostacolo principale: anche a quote modeste, la gestione di ulivi e agrumi può risultare estremamente complessa a causa delle pendenze e delle infrastrutture da mantenere. In S4 e S5, i terreni pianeggianti non superano i 300-400 metri; in S7 e S10 si riscontrano appezzamenti leggermente più alti, ma non oltre i 500 metri, ragion per cui l'altitudine non viene considerata la variabile decisiva. Come afferma S7: “Non è la quota a renderci eroici, ma il fatto che, appena il terreno si inclina un po', dobbiamo fare tutto a mano”.

4.3.1.2 Pendenza e terrazzamenti

Più di ogni altra cosa, le aziende indicano la pendenza e la presenza di gradoni e muretti a secco come i veri elementi critici. In S1, dedicata all'agrumicoltura in limonaie storiche, la soglia dei 500

metri non è mai raggiunta, ma i terrazzamenti rendono la coltivazione estremamente impegnativa: *“Noi siamo sui 70-400 metri, ma la pendenza e i muretti a secco rendono la gestione ugualmente difficilissima”*.

Una situazione simile emerge in S3, che opera su appezzamenti tra 70 e 500 metri e sottolinea come *“ci tocca fare tutto a mano, con una manutenzione continua dei muri e delle scale interne”*. Anche S5 ritiene che pendenze ben inferiori al 30% già impongano la raccolta manuale e l'uso di reti e abbacchiatori: *“Probabilmente non mi fermerei soltanto a questi quattro criteri per definire un oliveto eroico: anche pendenze inferiori possono rappresentare sfide significative, specialmente in aree dove la meccanizzazione è limitata”*. Anche l'azienda S10 sottolinea *“La limonaia è strutturata a balze, e devi lavorare pianta per pianta. Se tornasse un inverno freddo, andrebbero pure coperte a mano, una per una”*. Lo stesso discorso vale per S2, che spiega: *“Anche solo superare il 20-25% di pendenza per noi vuol dire niente macchinari: dobbiamo usare abbacchiatori, reti, fare tutto a mano”*, mentre S8 aggiunge: *“Ho zone in cui posso usare un piccolo mezzo, ma appena la pendenza aumenta, devo procedere manualmente, dall'inerbimento alla potatura”*.

4.3.1.3 Piccole isole

Il criterio delle *“piccole isole”*, previsto dalla viticoltura eroica, si applica solo per l'azienda S7, che ha degli appezzamenti su un'isola (*“bisogna prendere la chiatta e trasportare i macchinari”*), mentre in altre aziende non risulta un fattore rilevante, anche se S10 lo riconosce comunque come un criterio potenzialmente rilevante.

4.3.1.4 Nuovi criteri

Oltre alla pendenza, molti produttori sottolineano l'importanza di creare strumenti di tutela per le infrastrutture tradizionali, come i muri di contenimento, le scale interne alle limonaie e le coperture con pilastri, tutte strutture che richiedono una costante opera di manutenzione. S1 raccomanda di considerare i muri a secco, le scale all'interno delle limonaie e la piantumazione in piena terra come fattori che complicano la gestione e impongono una manutenzione costante: *“Bisogna inserire nei criteri il discorso della pendenza riferita alle scale all'interno delle limonaie”*.

Inoltre, le aziende intervistate sottolineano la necessità di riconoscere il lavoro manuale quale criterio fondamentale per definire un'agricoltura eroica. L'azienda S6 osserva che: *“Raccogliere in piano è un conto, raccogliere in pendenza o su un terreno terrazzato è tutta un'altra cosa. Non si può fare meccanico, ci si impiega due o tre volte di più e costa due o tre volte di più”*. Anche la mancanza di vie d'accesso adeguate, come sottolinea S5, obbliga spesso a trasportare manualmente le cassette della raccolta: *“Se non ho strade, porto tutto a spalla. Il lavoro raddoppia”*.

Un ulteriore criterio di valutazione menzionato è quello della frammentazione degli appezzamenti, S5 sottolinea come la suddivisione in piccoli lotti, spesso difficili da raggiungere, incrementi costi e complessità operative: *“Piccoli appezzamenti sparsi e difficili da raggiungere, con costi e complessità maggiori”*.

Inoltre, vi è ampio accordo tra gli intervistati: non ci si dovrebbe limitare a criteri puramente fisici, ma riconoscere anche il valore paesaggistico, storico e culturale di queste coltivazioni. S4 afferma che *“Non è questione di quota, ma di salvaguardare l’olivo o il limone come parte del paesaggio e della nostra storia”*, mentre S7 sottolinea: *“Se nessuno li coltiva più, si perde un patrimonio unico, e allora sì che diventa un bosco incolto”*.

Inoltre, le aziende richiedono anche di considerare tra i criteri le sfide portate dal cambiamento climatico e nello specifico dalla *“tropicalizzazione”* che, come spiegano S2, S3 e S8, introduce nuove problematiche, tra cui gelate tardive, parassiti inediti e grandinate estreme, con un aumento dei costi e una diminuzione delle rese: *“Se aggiungiamo cimice asiatica e mosca, la produzione si riduce e i costi salgono”*. Un ulteriore aspetto riguarda la dimensione aziendale: in certi casi (S6) si sottolinea la necessità di disporre di un numero minimo di piante o di ettari per giustificare investimenti che assicurino la sostenibilità economica, specialmente quando le condizioni orografiche sono sfavorevoli.

In conclusione, molti agricoltori ritengono secondario il parametro dell’altitudine rispetto a quello della pendenza e dell’accessibilità. Se, per la viticoltura, il limite è fissato al 30%, diverse aziende (S1, S2, S3, S5, S6) segnalano come già superare il 20% possa comportare enormi difficoltà operative. Dalle testimonianze emerge dunque l’esigenza di aggiornare e integrare i criteri di *“viticoltura eroica”* per rispecchiare le condizioni reali dell’Alto Garda: l’altitudine superiore ai 500 metri e la pendenza del 30% dovrebbero essere ridimensionate o corredate da parametri aggiuntivi, quali la presenza di strutture tradizionali, l’obbligo di raccolta manuale, la frammentazione dei fondi e l’incidenza dei cambiamenti climatici. In sintesi, i produttori propongono una definizione di eroicità che tenga conto non solo degli aspetti fisici, ma anche del valore paesaggistico e culturale, del lavoro manuale, dei costi elevati e dell’impegno costante necessari a preservare queste colture storiche.

In sintesi, secondo le aziende intervistate, i criteri per definire l’eroicità di queste produzioni dovrebbero includere:

1. Pendenza del terreno e impossibilità di meccanizzazione:

Coltivazioni situate su terreni con pendenze superiori al 20%, dove l’inclinazione impedisce o limita fortemente l’uso di macchinari agricoli e richiede un impiego intensivo di lavoro manuale.

2. Presenza di terrazzamenti e infrastrutture tradizionali:

Sistemazioni a terrazze, gradoni o balze con muri a secco e scale interne, la cui manutenzione è necessaria per la stabilità idrogeologica e il mantenimento del paesaggio agrario.

3. Obbligo di lavoro manuale: necessità di svolgere a mano operazioni colturali essenziali, tra cui raccolta, potatura e trasporto delle cassette, a causa della morfologia del terreno e dell’assenza di vie d’accesso idonee per i mezzi agricoli.

4. Tutela del paesaggio e del patrimonio storico: coltivazioni che contribuiscono alla salvaguardia del paesaggio, evitando l’abbandono e il degrado del territorio.

5. Impatto dei cambiamenti climatici: esposizione a fenomeni climatici estremi quali gelate tardive, grandinate violente e nuove fitopatie, che aumentano il rischio produttivo e i costi di gestione.
6. Frammentazione degli appezzamenti e difficoltà logistiche: aziende con fondi dispersi, di piccole dimensioni e difficilmente accessibili, che comportano una gestione complessa e onerosa in termini di tempo e risorse.
7. Dimensione aziendale minima: necessità di garantire un numero minimo di piante o una superficie adeguata affinché l'azienda possa sostenere gli investimenti necessari alla produzione in condizioni di svantaggio orografico e logistico.

Per concludere, l'agricoltura dell'Alto Garda si distingue per le difficoltà strutturali e operative che vanno ben oltre i parametri tradizionali della viticoltura eroica. Il semplice criterio altimetrico non è sufficiente a rappresentare le sfide quotidiane affrontate dagli agricoltori di questa area, dove la pendenza del terreno, la frammentazione degli appezzamenti e l'impossibilità di meccanizzare le operazioni agricole impongono un lavoro manuale intensivo. La necessità di preservare infrastrutture tradizionali, come muri a secco e gradoni, e il valore culturale e paesaggistico di queste coltivazioni rendono evidente l'urgenza di un riconoscimento normativo adeguato. Integrare i criteri di eroicità con parametri più aderenti alla realtà agricola dell'Alto Garda non significa solo garantire la sopravvivenza economica di queste aziende, ma anche tutelare un patrimonio storico e ambientale unico, che rischia di andare perduto se non opportunamente valorizzato e sostenuto.

TAB. 6 CRITERI PER DEFINIRE LA VITICOLTURA EROICA E LORO APPLICAZIONE ALL'OLIVICOLTURA E ALL'AGRUMICOLTURA GARDESANE

Criterio viticoltura eroica	S1 (Agrumi e Ulivo)	S2 (Ulivi)	S3 (Ulivi, Agrumi)	S4 (Vite e Ulivi)	S5 (Ulivi e Vite)	S6 (Ulivi, Agrumi)	S7 (Ulivi)	S8 (Ulivi)	S9 (Ulivi)	S10 (Agrumi)
Altitudine > 500 m	No	No	No	No	No	No	Si	No	Non interessato (non conosceva la definizione di eroicità, non si sente coinvolto)	Si (ha detto "si" in generale)
Pendenza > 30%	Si / Parziale (Muretti e pilastri per le limonaie)	Si / Ridotta (chiede di abbassare soglia: già al 20% è impossibile meccanizzare)	Si / Parziale (pendenze inferiori possono già rendere impossibile la meccanizzazione e richiedere raccolta manuale)	No, non è solo questione di pendenza serve più tutela generale all'ulivo	Si / Parziale (pendenze inferiori possono già rendere impossibile la meccanizzazione e richiedere raccolta manuale)	Si / Parziale (pendenze inferiori possono già rendere impossibile la meccanizzazione e richiedere raccolta manuale)	Si	Si / Parziale (solo in alcune aree)	Non interessato (azienda pianeggiante; non conosceva la definizione di eroicità, non si sente coinvolto)	Si (afferma di coltivare in zone a balze e pendenze; ha detto "si" in generale, con particolare attenzione alle balze)
Terrazze / Gradoni	Si (tipici delle limonaie, con scale interne e muri a secco)	Si (impongono manodopera elevata, difficoltà di manutenzione)	Si (gradoni e muretti a secco, riducono possibilità di meccanizzare)	No (troppo costosi da gestire e manca personale; preferisce pianeggiare)	Si (terrazzamenti richiedono manutenzione costante, raccolta manuale)	Si (terrazzamenti richiedono manutenzione costante, raccolta manuale)	Si	Si / Parziale (solo in alcune aree)	Non interessato (pianeggiante)	Si (coltivazione su balze e a ridosso del monte; tutto manuale)
Piccole isole	No	No	No	No	No	No	Si (uno degli appezzamenti è su Monte Isola, trasporto macchinari con chiatta)	No	Non interessato	Si (ha detto "si" in generale)
Nuovi criteri / Suggerimenti	Valorizzare muretti a secco, scale interne, tutelare la piantumazione agrumi in piena terra	Riconoscere la raccolta manuale come elemento distintivo	Incentivare il recupero delle limonaie storiche	Non si concentra su nuovi criteri specifici, chiede più sostegno generale all'ulivo	Frammentazione dei terreni, effetti del clima tropicale	Dimensione minima dell'oliveto: se troppo ridotto non c'è sostenibilità economica	Difficoltà di accesso ai terreni e forte incidenza del lavoro manuale	Cambiamento climatico, tutela del paesaggio	Non suggerisce nuovi criteri, non si sente "eroico"	Non suggerisce nuovi criteri

5 Conclusioni e implicazioni di policy

Facendo riferimento al modello teorico che ha ispirato il questionario (paragrafo 2.4), l'analisi delle aziende eroiche dell'Alto Garda mostra come la loro resilienza non possa essere interpretata in termini di pura robustezza, intesa come capacità di assorbire shock e perturbazioni senza modificare la struttura e le funzionalità del sistema (Meuwissen et al., 2019). Al contrario, la loro sopravvivenza dipende da un continuo sforzo di adattamento, più che dalla possibilità di mantenere inalterate le proprie condizioni produttive di fronte alle difficoltà.

A differenza di sistemi agricoli più strutturati, queste aziende non beneficiano, se non in misura limitata, di risorse istituzionali o finanziarie in grado di garantire loro stabilità in periodi di crisi. La gestione delle difficoltà si basa interamente sulla capacità individuale degli agricoltori di fronteggiare le avversità e sulla trasmissione di pratiche tradizionali, come la manutenzione manuale delle infrastrutture storiche. In particolare, le aziende agrumicole sottolineano l'importanza della manutenzione costante di muri a secco e terrazzamenti per prevenire il dissesto idrogeologico e garantire la continuità delle coltivazioni, ma lamentano l'assenza di incentivi per la conservazione di queste strutture. Allo stesso modo, evidenziano la necessità di preservare le limonaie storiche, che richiedono coperture stagionali e interventi manuali per mantenere la produttività. Questi elementi dimostrano che la loro tenuta non è garantita dalla capacità del sistema di assorbire perturbazioni senza modificarsi, ma piuttosto da un impegno costante per compensare la mancanza di supporto esterno. Più che dalla robustezza, dunque, la resilienza di queste aziende dipende dalla loro adattabilità, ovvero dalla capacità di modificare progressivamente il proprio modello di produzione per rispondere ai cambiamenti economici, sociali e climatici. Molte aziende hanno intrapreso percorsi di diversificazione per ridurre la dipendenza dalle sole produzioni agricole: dall'integrazione dell'attività olivicola con l'agriturismo o con la gestione di immobili a fini turistici, al coinvolgimento nelle attività di ricerca e sperimentazione, finalizzate alla selezione di varietà di ulivo più resistenti alle nuove condizioni climatiche. Tuttavia, questa capacità di adattamento incontra spesso ostacoli burocratici e vincoli economici, che limitano la possibilità di innovazione e rallentano il processo di transizione verso modelli produttivi più resilienti.

Infine, la trasformabilità, ovvero la capacità di riconfigurare completamente il sistema produttivo quando le condizioni attuali lo rendono insostenibile, rimane la sfida più complessa. Le aziende dell'Alto Garda, pur essendo consapevoli della necessità di cambiamento, si scontrano con una serie di vincoli strutturali che ostacolano l'evoluzione del settore. A questo proposito, esistono già esempi virtuosi: dal recupero di varietà agrumicole antiche per differenziare il proprio prodotto, all'utilizzo della materia prima agricola per la produzione di cosmetici ed ampliare le opportunità di mercato. Tuttavia, il cambiamento radicale è reso difficile dalla rigidità normativa e dall'assenza di politiche di supporto che incentivino la transizione verso nuovi modelli produttivi.

In sintesi, le aziende eroiche dell'Alto Garda dimostrano una grande capacità di adattamento e innovazione, ma la loro resilienza è messa a dura prova dalla mancanza di strumenti di supporto che ne garantiscano la sostenibilità a lungo termine. Più che un sistema robusto, si tratta di un equilibrio precario, mantenuto grazie alla dedizione e alla capacità gestionale degli agricoltori. Per garantire il futuro di queste realtà, sarebbe necessario un intervento mirato che favorisca l'accesso a sussidi in misura almeno analoga a quella di altre aziende agricole, semplifichi le procedure amministrative e riconosca ufficialmente il valore dell'agricoltura eroica, estendendo le tutele già previste per la viticoltura eroica ad altre forme di agricoltura in condizioni estreme.

Il concetto di governance adattativa è particolarmente rilevante per comprendere le dinamiche dell'agricoltura eroica nell'Alto Garda, in quanto permette di analizzare non solo le strategie adottate dalle aziende, ma anche il ruolo delle istituzioni nel favorire o limitare la loro capacità di adattamento.

A livello aziendale, le strategie di adattamento messe in atto dagli agricoltori includono non solo la diversificazione della produzione e l'introduzione di innovazioni, ma anche forme di collaborazione tra aziende e con altri attori economici. La creazione di reti locali tra produttori, il rafforzamento della vendita diretta e il recupero di varietà autoctone sono esempi di iniziative che permettono alle aziende di migliorare la loro sostenibilità e resistere alle pressioni del mercato. Tuttavia, le possibilità di adattamento sono spesso vincolate dalla disponibilità di risorse economiche e dalla rigidità delle normative esistenti, che possono ostacolare l'adozione di nuove pratiche.

A livello politico, la governance adattativa dovrebbe favorire politiche di supporto più flessibili e mirate, in grado di riconoscere le specificità dell'agricoltura eroica al di là della viticoltura. Strumenti come sussidi per la manutenzione delle infrastrutture tradizionali, agevolazioni fiscali per aziende agricole in aree svantaggiate e incentivi alla gestione sostenibile delle risorse potrebbero migliorare la capacità di adattamento delle aziende, evitando il rischio di abbandono delle coltivazioni. Un altro elemento chiave riguarda la semplificazione burocratica, spesso indicata dagli agricoltori come un ostacolo all'innovazione e all'accesso ai finanziamenti.

Inoltre, la governance adattativa potrebbe favorire un maggiore coinvolgimento degli agricoltori nei processi decisionali, attraverso forme di co-governance che consentano alle aziende di partecipare attivamente alla definizione delle politiche agricole locali. La creazione di tavoli di confronto tra produttori, enti locali e istituzioni potrebbe contribuire a una regolamentazione più aderente alle esigenze reali dell'agricoltura eroica, evitando l'applicazione di norme pensate per modelli produttivi standardizzati. L'assenza di interventi mirati rischia infatti di limitare la capacità di adattamento degli agricoltori, rendendo insostenibile nel lungo periodo un modello agricolo che, oltre al valore economico, possiede un'importante funzione di tutela paesaggistica e culturale.

Infatti, nonostante il ruolo fondamentale di queste aziende nella tutela del paesaggio e nella preservazione delle tradizioni agricole locali, la mancanza di un riconoscimento istituzionale adeguato rappresenta una delle principali criticità emerse. L'accesso ai finanziamenti pubblici, come quelli previsti dalla PAC o dai fondi regionali, è reso difficile da procedure burocratiche complesse e da criteri di assegnazione che spesso non tengono conto delle specificità

dell'agricoltura eroica gardesana. Molti produttori lamentano che le loro coltivazioni non rientrino nelle priorità di finanziamento e che i bandi, quando disponibili, sono difficili da utilizzare a causa dei requisiti stringenti e dei tempi di erogazione troppo lunghi. Le aziende agrumicole, in particolare, si trovano in una situazione ancora più svantaggiata, poiché la coltivazione del limone nell'Alto Garda non è considerata una produzione strategica e, di conseguenza, non gode di alcun sostegno strutturato.

In questo contesto, emerge con forza la necessità di un riconoscimento formale dell'agricoltura eroica per olivicoltura e agrumicoltura, che tenga conto delle reali difficoltà operative e preveda strumenti di sostegno adeguati. Un primo passo potrebbe essere un riconoscimento legislativo specifico, analogo a quello esistente per la viticoltura eroica, riconoscimento che potrebbe poi tradursi in una certificazione, che garantisca maggiore visibilità sui mercati e consenta l'accesso a finanziamenti dedicati. Tale riconoscimento sarebbe motivato dai servizi ecosistemici che queste aziende forniscono, in particolare la preservazione delle tradizioni agricole locali e la tutela di un paesaggio assolutamente unico, che ha ricadute estremamente importanti anche su altri settori economici, in primis il turismo lacustre.

A partire dai suggerimenti raccolti dalle aziende, questo riconoscimento non dovrebbe distinguere in modo rigido tra olivicoltura e agrumicoltura, poiché nella maggior parte dei casi le due attività coesistono all'interno delle stesse realtà produttive. Ipotizzando inoltre di predisporre un riconoscimento analogo a quello della viticoltura, in cui le aziende eroiche devono ricadere in almeno uno dei criteri proposti dalla normativa, i parametri per identificare le aziende eroiche dovrebbero essere due:

1. la pendenza dei terreni, la cui soglia, viste le peculiarità della coltivazione di agrumi e olivi, nettamente più complesse di quelle della vite, potrebbe essere pari al 20%, quindi più bassa del 30% previsto per la viticoltura;
2. la coltivazione in presenza di infrastrutture peculiari, quali terrazzamenti con muri a secco, scale, palificazioni e coperture, che caratterizzano sia gli oliveti che le limonaie storiche.

Questi due criteri, che sono oggettivi e semplici da verificare, identificano di fatto le condizioni che rendono impossibile la meccanizzazione delle operazioni colturali, costringendo gli agricoltori ad un impiego molto elevato di manodopera per attività essenziali come la potatura, la raccolta e il trasporto dei frutti, nonché per la manutenzione delle infrastrutture, aumentando in misura significativa i costi di produzione.

Se questi due criteri fossero quelli necessari per il riconoscimento legislativo dell'attività eroica, sarebbe poi possibile integrarli con altri parametri suggeriti dalle aziende (la dimensione ridotta, la frammentazione degli appezzamenti, la lontananza dalle vie di comunicazione...) in sede di erogazione di sostegni finanziari, che potrebbero essere differenziati in funzione di uno o più di questi parametri.

Per le ragioni illustrate nelle sezioni precedenti, è estremamente difficile quantificare il numero di aziende che ricadrebbero in questa definizione. Avventurandosi in una stima di larga massima, sicuramente soggetta ad errore, è molto probabile che quasi tutte le 110 aziende agrumicole della Lombardia possano essere classificate come eroiche, mentre, tra le 2500 aziende olivicole,

è probabile che non più del 50% ricada nella definizione. In ogni caso, questa analisi mostra come, se il quadro legislativo evolvesse davvero verso forme di tutela specifica dell'agricoltura eroica, sarebbe necessario aggiornare i criteri di rilevazione dei dati, classificando le aziende anche sulla base dei parametri chiave che definiscono l'attività eroica, come la pendenza del terreno, l'altitudine o le specifiche modalità di sistemazione dei terreni.

Accanto al riconoscimento formale, sarebbe inoltre molto importante intervenire per semplificare le procedure burocratiche per accedere ai finanziamenti pubblici. Un sistema di incentivi su misura, con bandi specifici e requisiti adeguati alle condizioni operative di queste aziende, potrebbe facilitare gli investimenti e garantire un maggiore equilibrio economico. Inoltre, un maggiore supporto per la formazione della nuova generazione di imprenditori nonché della manodopera qualificata aiuterebbe a contrastare il problema del ricambio generazionale, che in molte aziende è ancora incerto e comunque legato alla disponibilità di manodopera stagionale.

Infine, un ulteriore elemento di supporto potrebbe venire dall'integrazione più stretta con il turismo e la promozione dei prodotti locali. La creazione di percorsi turistici tematici, il rafforzamento dei canali di vendita diretta e la collaborazione con ristoratori e albergatori potrebbero contribuire a migliorare la redditività delle aziende, valorizzando al contempo il legame tra agricoltura, cultura e paesaggio.

In conclusione, l'agricoltura eroica dell'Alto Garda è resiliente grazie alla sua adattabilità, ma questa capacità non è infinita: senza un quadro istituzionale più favorevole, essa rischia di non essere sufficiente a garantire la sopravvivenza del settore nel lungo periodo. Infatti, senza un adeguato riconoscimento legislativo e un sistema di sostegno mirato, il rischio è che molte di queste realtà non riescano a sopravvivere alle sfide economiche e climatiche. Un intervento politico più incisivo, che includa incentivi economici, semplificazione burocratica e strategie di valorizzazione del territorio, potrebbe garantire un futuro più solido a queste aziende e contribuire alla tutela di un patrimonio agricolo, paesaggistico e culturale di inestimabile valore.

6 Bibliografia essenziale

CERVIM. *Tutelare, valorizzare, sostenere e promuovere le "viticolture eroiche"* Available at <https://www.cervim.org/chi-siamo/cervim>

Iannini, C., Pomarici, E., & Rocco, L. (2005). Ischia, viticoltura in pendenza estrema. *VQ*, (2), 52-62.

Imperatore, G., Ghirardelli, A., Strinna, L., Baldoin, C., Pozzebon, A., Zanin, G., & Otto, S. (2021). *Evaluation of a fixed spraying system for phytosanitary treatments in heroic viticulture in north-eastern Italy. Agriculture*, 11(9), 833.

ISTAT. Censimento dell'agricoltura 2020. Available at <https://esploradati.istat.it/databrowser/#/it/censimentoagricoltura>

Manevska-Tasevska, G. et al. (2021). Adaptive Governance and Resilience Capacity of Farms: The Fit Between Farmers' Decisions and Agricultural Policies', *Frontiers in Environmental Science*, 9(June), pp. 1–13. doi: 10.3389/fenvs.2021.668836.

MASAF. Decreto n. 6899 del 30/06/2020 - Legge 12 dicembre 2016, n. 238, articolo 7 comma 3, concernente la salvaguardia dei vigneti eroici e storici.

Meuwissen, M. P. M. et al. (2019). *A framework to assess the resilience of farming systems, Agricultural Systems*, 176, p. 102656. doi: 10.1016/j.agsy.2019.102656.

Pretolani, R., Sckokai, P. (2024). *Il Sistema agro-alimentare della Lombardia*. Rapporto 2024. Franco Angeli, Milano.

Sarri, D., & Vieri, M. (2020). *Sostenibilità economica della viticoltura eroica: migliorare i costi e tempi per le operazioni colturali in vigneti terrazzati*. *L'Informatore Agrario*, 4, 55-58.

Tarolli, P., Wang, W., Pijl, A., Cucchiaro, S., & Straffelini, E. (2023). *Heroic viticulture: Environmental and socioeconomic challenges of unique heritage landscapes*. *Iscience*, 26(7).

7 Appendici

7.1 Appendice A - Lettera d'invito agli agricoltori

Gentile,

con grande piacere La invitiamo a partecipare a un progetto di ricerca dedicato all'analisi delle sfide e delle opportunità che caratterizzano l'agrumicoltura e l'olivicoltura della Lombardia. Il nostro obiettivo è approfondire, attraverso delle interviste, gli aspetti economici, tecnici e produttivi della Sua attività, esplorando al contempo il contributo che essa offre alla preservazione dell'identità culturale, storica e sociale delle comunità locali.

Questo progetto, promosso dalla Regione Lombardia e condotto dall'Università Cattolica del Sacro Cuore, mira a raccogliere le conoscenze necessarie per sviluppare strategie mirate a sostenere e valorizzare queste produzioni.

La invitiamo quindi a partecipare a questa ricerca, dedicando circa un'ora del tuo tempo a un'intervista con il nostro team. Le interviste potranno svolgersi online o in presenza, in base alle Sue preferenze, e Le assicuriamo che tutti i dati raccolti saranno trattati in maniera anonima e utilizzati esclusivamente per finalità scientifiche.

Per maggiori informazioni sul progetto, può cliccare su questo [link al video]. A breve uno dei nostri ricercatori La contatterà per discutere i dettagli e organizzare l'intervista.

La ringraziamo anticipatamente per la Sua disponibilità e confidiamo nel Suo prezioso contributo.

Cordiali saluti,

Federico Rappelli

Polis Lombardia

7.2 Appendice B - Questionario

IL QUESTIONARIO

1. Domande di contesto e sociodemografiche

- Nome azienda
- Da quanti anni lavori nell'azienda agricola? Che ruolo ricopri nell'azienda agricola?
- Qual è la superficie in ettari è della tua azienda agricola? Che pendenza media hanno i tuoi terreni? A che altitudine è situata la tua azienda agricola?
- Qual è la densità delle piante a ettaro?
- Qual è la resa media a ettaro?

- Puoi descrivere il tuo percorso nell'agricoltura? Come hai iniziato? È un'attività di famiglia? Hai una formazione o istruzione formale in agricoltura?
- Quando hai preso il controllo dell'azienda agricola? Quanto è stato facile questo passaggio? Perché?
- Quanti membri della famiglia e quanti dipendenti lavorano nell'azienda agricola (part time e full time)?
- Quante ore di lavoro sono necessarie settimanalmente per mantenere l'attività? Esistono picchi di lavoro stagionali? Se sì, quali sono i periodi più intensi?
- Tu/I tuoi dipendenti siete coinvolti in altre attività al di fuori dell'azienda agricola?
- Puoi parlarci del ricambio generazionale dell'azienda agricola?
- Oltre al, quali sono le attività principali attuali dell'azienda agricola (prodotti principali etc.)?
- Puoi parlarci di come gestisci la finanza della tua azienda (in particolare l'anticipo delle spese? Usi solo risorse tue o utilizzi qualche forma di prestito bancario)?
- Usi di qualche forma di sussidio pubblico (contributi PAC, contributi PSR)? Ce li puoi descrivere?
- Quali sono i principali input utilizzati nell'attività agricola (fertilizzanti, pesticidi, acqua, etc.)?
- Quali sono i principali canali di vendita dei prodotti (vendita diretta, mercato locale, industria di trasformazione, grande distribuzione, esportazioni, etc.)?
- I prezzi di vendita che avete ottenuto, sono stati soddisfacenti? Da un anno all'altro variano significativamente?
- Sei soddisfatto dell'organizzazione della tua azienda?

2. Traiettorie Storica

- Qual è la storia della tua azienda agricola? Quali sono state le sfide più importanti affrontate (economiche, sociali, ambientali, istituzionali)?
- Quali tipi di gestione del rischio e strategie sono state adottate per affrontare queste sfide?
- Quali sono stati i maggiori cambiamenti implementati nell'azienda agricola (investimenti, specializzazioni, diversificazioni, cambiamenti nella scala di produzione)?
- Perché è stata presa questa decisione? Quali sono state le maggiori difficoltà incontrate?

3. Elementi peculiari dell'agricoltura eroica

- Pensi che la tua azienda stia fornendo un servizio ambientale al tuo territorio? In che modo?
- Pensi che la tua azienda stia fornendo un servizio sociale al tuo territorio? In che modo?
- Per quali motivi, secondo te, è importante preservare questo tipo di produzioni?

4. Pianificazione Futura

- Quali sono i tuoi piani per futuri investimenti, specializzazioni, diversificazioni e cambiamenti nella dimensione aziendale? Ti aspetti di incontrare degli ostacoli nel raggiungimento di questi obiettivi?
- Quale ruolo potrebbero giocare le politiche agricole? Ci sono altri cambiamenti importanti che stanno avendo luogo o sono in procinto di avvenire nel contesto in cui operi?
- Ad oggi ritieni che lo stato della tua azienda sia sufficientemente solido per resistere ad eventuali cambiamenti avversi del contesto esterno?
- Ritieni che la tua azienda sia pronta ad adattarsi a questi cambiamenti? Quali sono le risorse dell'azienda che ti permetteranno di adattarti a questi cambiamenti?

5. Relazioni e Reti Agricole

- Come descriveresti le tue relazioni con i tuoi dipendenti, i tuoi consulenti, il proprietario dei tuoi terreni?
- Quali di queste relazioni interne all'azienda hanno avuto un impatto significativo sulla vita dell'azienda?
- Come descriveresti le tue relazioni con gli altri agricoltori che svolgono la tua stessa attività, con i tuoi fornitori (aziende fornitrici di input), con i tuoi clienti (aziende/famiglie che acquistano i tuoi prodotti)?
- Come descriveresti le tue relazioni con le amministrazioni pubbliche (comune, regione) e con le organizzazioni di categoria (associazioni di agricoltori)?
- Quali di queste relazioni esterne all'azienda hanno avuto un impatto significativo sulla vita dell'azienda?

6. Definizione di agricoltura eroica

- Sei consapevole che, nel settore della viticoltura, aziende che svolgono un'attività in condizioni difficili vengono definite "eroiche" e possono avere forme speciali di tutela?
- Potresti aiutarci a correggere i seguenti criteri, validi per la viticoltura, per adattarli all'attività della tua azienda (un'azienda eroica deve possederne almeno uno)?
 - d) Pendenza del terreno superiore al 30%
 - d) Altitudine media superiore ai 500 m
 - d) Sistemazione dei vigneti a terrazze o gradoni
 - d) Coltivazione su piccole isole
- Sugeriresti altri criteri oltre a quelli indicati per proporre una definizione di agricoltura eroica?

