

**Visita di studio Progetto Help Soil – Azione D3 -
Esperienze aziendali in Italia centro meridionale
11 - 14 maggio 2016**

Programma in collaborazione con Rete Rurale Nazionale
DETTAGLIO VISITE AZIENDALI

Mercoledì 11 maggio (Umbria)

Visita Azienda Agricola "Tenuta Biscina" (Gubbio, PG)

<http://www.agriturismotenutadibiscina.com/agriturismo-e-azienda-agraria-a-gubbio-perugia/semina-su-sodo.html>

Tenuta Biscina è un'azienda agro-zootecnica convertita al NoTill da 2 anni. Da quest'anno si è dotata di propria seminatrice da sodo e fornisce anche servizi di semina contoterzi nel territorio. L'azienda è costituita da circa 340 ettari di SAT. Di questi, circa 180 ha sono occupati da bosco ceduo. La restante parte, pari a circa 160 ha, è occupata da seminativi (50%), pascoli in rotazione (30%) e pascoli permanenti (20%). I seminativi sono rappresentati essenzialmente da frumento (duro e tenero), favino ed erbai (mix avena-vecchia-loglio). Nella PLV aziendale rientra anche l'allevamento di circa 60 fattrici di razza Charolaise per la produzione di vitelli da ingrasso (che vengono venduti a circa 6 mesi di vita) e una attività di esercizio agrituristico. L'azienda ha in programma di dotarsi a breve anche di una seminatrice per la semina di precisione di sorgo, mais e soia.



Obiettivo di questo ulteriore sviluppo è quello di introdurre in avvicendamento alle foraggere autunno-vernine una serie di colture primaverili che tornerebbero utili ai fini dell'attività zootecnica aziendale. Questa rappresenta una novità per l'areale di riferimento che porterebbe all'azienda anche a vantaggi economici connessi alla possibilità di usare i suoli più freschi e fertili per 2 raccolti/anno, cosa attualmente non praticata per effetto dei limiti connessi alle operazioni di preparazione del suolo classiche dell'agricoltura convenzionale. I suoli aziendali sono tendenzialmente argillosi. Presentano scheletro e acclività anche importanti che li rendono suscettibili a fenomeni di erosione e dissesto. Per l'azienda la conversione al no till ha rappresentato un'occasione per proteggere e recuperare la fertilità dei propri suoli, ma anche una via per migliorare l'efficienza organizzativa e alleggerire il carico di lavoro nelle fasi più cruciali della semina. In occasione della visita sarà possibile conoscere l'esperienza del conduttore dell'azienda e visitare i campi attraverso un percorso che prevedrà anche postazioni tematiche dedicate ai temi della gestione del suolo.



Giovedì 12 maggio (Campania)

Visita centro aziendale seminatrici VSD (San Giorgio la Molara – BN)

<http://www.macchineagricoledomani.it/ita/provemadscheda.asp?ID=2048>

<https://www.youtube.com/watch?v=W7bQZzIEbbI>

I fratelli Antonio e Claudio Vella, due agricoltori pionieri del notill nel sud Italia dal 1999, dopo aver provato per oltre un decennio diversi modelli di seminatrici da sodo, hanno maturato la consapevolezza che per fare bene semina su sodo in aree marginali, con suoli pesanti e ricchi di scheletro, occorre una macchina altamente performante capace di conciliare efficienza agronomica ed aspetti di maneggevolezza e rapidità di regolazione. Per questa ragione, insieme ad un produttore argentino, capitalizzando l'esperienza maturata in campo, hanno messo a punto una seminatrice da sodo altamente adattata al contesto italiano e, soprattutto, figlia dell'esperienza di campo di



decine di agricoltori (e di migliaia di ettari di semina). Il risultato è la seminatrice VSD (Vella Semina Diretta), una seminatrice dallo scheletro argentino (BTI Agri), ma con cuore italiano. La seminatrice da sodo VSD, in continua evoluzione ingegneristica, viene commercializzata in Italia sia nella versione per la semina a righe (es. frumento) che di precisione (es. mais), con un ampio ventaglio di soluzioni e assortimenti (dimensioni, accorgimenti, tecnologie di distribuzione) che si adattano a molte condizioni aziendali. In primis la macchina è immaginata per lavorare bene in presenza di abbondante residuo, scheletro e forte umidità, condizioni molto ricorrenti negli areali del sud vocati alle colture autunno-vernine e caratterizzati da suoli tendenzialmente argillosi e umidi nelle fasi di semina autunnale.

VSD è una storia di *empowerment* di agricoltori prima ancora di essere una avventura commerciale, cosa che pone l'esperienza dei fratelli Vella in perfetta sintonia con lo spirito argentino di condivisione e di esperienze e crescita dal basso in materia di semina diretta. In occasione della visita sarà possibile dialogare con i fratelli Vella, conoscere la loro esperienza e assistere a una prova dinamica di funzionamento delle seminatrici. Si allegano 2 articoli di MAD relativi alle seminatrici VSD.



Giovedì 12 maggio (Campania)

Visita Azienda Fratelli Marcantonio (Castelfranco in Miscano –BN)

Fratelli Marcantonio è un'azienda agro-zootecnica localizzata a 800 metri sul livello del mare, a Castelfranco in Miscano, un comune del Sannio beneventano sulle alte colline che segnano il confine fra Campania, Puglia e Molise. Un territorio aspro, solcato dal passaggio dei millenari tratturi che univano Puglia e Abruzzo per la transumanza di greggi e bestiame. Un'area agronomicamente complessa, con suoli argillosi e pietrosi, con terreni frammentati e declivi molto suscettibili a erosione e smottamento superficiale. Il *core business* dell'azienda è la produzione di latte. Grazie ai suoi 150 capi in lattazione tra frisone, pezzate rosse e brune alpine, l'azienda ogni giorno produce circa 50 quintali di latte di alta qualità che, in parte, trasforma stesso in azienda nel *Caciocavallo di Castelfranco*, un prodotto agroalimentare tradizionale riconosciuto della Regione Campania



nel *Caciocavallo di Castelfranco*, un prodotto agroalimentare tradizionale riconosciuto della Regione Campania (<http://www.agricoltura.regione.campania.it/Tipici/tradizionali/caciocavallo-castelfranco.htm>).

Per alimentare i 350 capi presenti complessivamente nelle sue stalle, l'azienda utilizza esclusivamente foraggi e insilati provenienti dalla coltivazione su sodo dei 250 ettari di suolo aziendale. Con in suoi (soli) 3 trattori, si occupa inoltre di servizi di semina su sodo contoterzi, per un totale di circa ulteriori 800 ettari ogni anno tra colture invernali e primaverili.

In un contesto produttivo difficile, gli elementi chiave del successo dell'azienda sono stati:

A. *Sostenibilità ed efficienza in campo grazie alla semina su sodo e all'agricoltura di precisione*

Dal 2008 l'Azienda Marcantonio coltiva il 100% della propria SAU con la tecnica della Semina su sodo. Dopo quasi 10 anni di esperienza, l'azienda ha perfettamente adattato e sviluppato questo sistema produttivo al proprio contesto. Il passaggio alla Semina su sodo ha rappresentato un momento di svolta per l'Azienda per risolvere il problema degli alti costi di produzione e di efficace distribuzione della forza lavoro aziendale. Con la Semina su sodo l'azienda ha ridotto del 60% i costi di campo, snellito il parco macchine e risparmiato il 70% delle ore di lavoro che, così, sono state spostate dal campo verso altri processi produttivi dell'azienda. Aratro e lavorazioni del suolo sono diventate solo un ricordo, così come lo spietramento o la sistemazione delle frane. Grazie alla semina su sodo, infatti, l'azienda ha scoperto il valore della fertilità del suolo come fattore primario della produzione. Ottimizzando l'impiego delle deiezioni di stalla, la semina su sodo ha risvegliato la fertilità dei suoli aziendali e permesso di raggiungere ottimi standard produttivi, anche attraverso **due raccolti ogni anno in condizioni non irrigue**. L'impiego di tecnologie di agricoltura di precisione come guide satellitari assistite per le macchine operatrici o sistemi intelligenti di regolazione delle attrezzature irroratrici, ha inoltre permesso all'azienda di migliorare ulteriormente le proprie performance di campo, migliorando la qualità di lavoro degli operatori e la sostenibilità dell'impiego dei diversi input. Con la semina su sodo i liquami di stalla sono diventati una risorsa preziosa, che ha permesso di risparmiare in fertilizzanti, di migliorare la produttività del suolo e di ridurre notevolmente l'impronta ambientale dei processi produttivi. Nel complesso la sola adozione della semina su sodo ha rappresentato per l'Azienda una vera rivoluzione che ha quasi raddoppiato la produttività del lavoro aziendale (PLV/ULA). Antonio Marcantonio, primogenito di famiglia, grazie a questa esperienza di successo è stato scelto come presidente dell'Associazione Italiana Produttori Amici del Suolo.

B. *Efficienza tecnica e gestionale in stalla grazie alle tecnologie di mungitura*

Altro elemento chiave di successo dell'azienda è l'efficienza del processo di gestione della stalla. In particolare, l'operazione di mungitura è stata perfezionata attraverso l'adozione di tre robot mungitura AMS (AMS) (Automatic Milking System) che hanno perfettamente automatizzato e sistematizzato il processo della raccolta del latte. I robot, infatti, oltre a provvedere alla operazione meccanica di mungitura,

rappresentano anche un sistema per il monitoraggio, la mappatura e valutazione delle produzioni. Al momento della mungitura, infatti, ogni capo in lattazione comunica con il robot attraverso un micro-chip e scambia informazioni sulla curva di lattazione che sono preziose per dosare quali-quantitativamente le razioni. Nel complesso l'adozione degli AMS, unita a sistemi meccanizzati di pulizia e alimentazione del bestiame, ha permesso di ridurre la manodopera e i costi di gestione in stalla, oltre che di migliorare l'efficienza d'uso dei foraggi aziendali.

C. Diversificazione del reddito con prodotti tradizionali e servizi specializzati

Dopo aver ridotto del 70% l'impiego di lavoro in campo, e del 80% l'impiego di lavoro in stalla, l'azienda ha avuto così modo di dedicare tempo ed energie ad attività di diversificazione del reddito aziendale, oltre che a esperienze di formazione e di specializzazione professionale. Grazie al know-how e alle tecnologie di cui è dotata, l'azienda fornisce servizi specializzati di semina su sodo contoterzi per circa 800 ettari nel territorio circostante. In questo modo impiega al meglio le macchine presenti in azienda (trattori e seminatrici da sodo) e la forza lavoro disponibile, migliorando la gestione complessiva delle quote di manutenzione e ammortamento dei capitali. Per diversificare il reddito, in aggiunta al contoterzismo, l'azienda ha anche animato una strategia di *deepening* che ha previsto l'allestimento di un caseificio aziendale. La struttura rappresenta l'anello che chiude tutto il ciclo produttivo, che aggiunge valore complessivo ai prodotti finali e che valorizza al meglio competenze e manodopera presenti in azienda. La struttura processa 4-5 quintali di latte di alta qualità ogni giorno. Caciocavallo, formaggi e latticini vengono venduti due volte alla settimana presso i mercatini di campagna amica e presso il punto vendita aziendale.

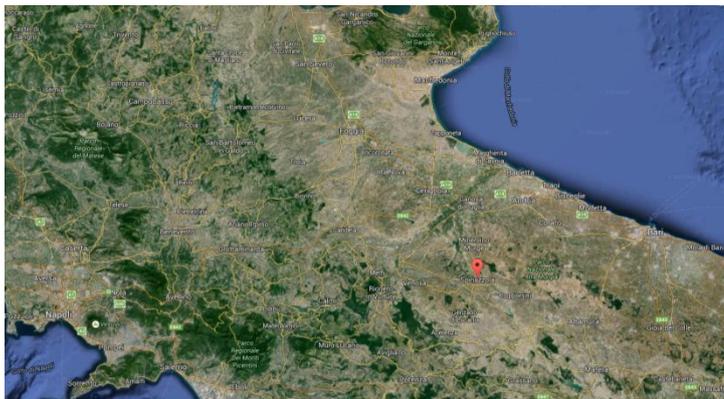
Durante la visita sarà possibile dialogare con i conduttori dell'azienda, visitare i campi, la stalla e il locale di trasformazione/stagionatura del formaggio. In campo sarà possibile osservare l'avvicendamento classico operato dall'azienda: triticale-sorgo da foraggio. Grazie al sodo, infatti, l'azienda minimizza i tempi morti fra le due colture conseguendo la possibilità di realizzare 2 raccolti di biomassa da insilato/anno, in regime non irriguo. Durante la visita, compatibilmente con le condizioni meteo, sarà possibile assistere ad una dimostrazione dinamica in campo: trinciatura del triticale (da insilato), contestuale semina di sorgo da foraggio (da insilato) e conseguente distribuzione in campo dei liquami di stalla.



Venerdì 13 maggio (Campania)

Visita azienda DBN (Spinazzola – BAT)

DBN è una azienda cerealicola tipica del “granaio” pugliese: 750 ettari di SAU a seminativi sulle colline, anche piuttosto aspre, che segnano confine fra Puglia e Basilicata, coltivati prevalentemente a frumento duro in avvicendamento a cereali minori (avena) o colture miglioratrici (veccia, favino). DBN si avvicina per la prima volta al Notill due anni fa e nel giro di due annate agrarie converte il 100% della superficie alla non lavorazione del suolo ottenendo sin da subito ottimi risultati,



migliori di quelli forniti dal regime di coltivazione convenzionale. Punto di svolta di questa scelta è stato un viaggio di istruzione in Argentina: DBN ha scoperto che semina diretta significa recuperare la fertilità del suolo, non solo per finalità ambientali, ma anche per finalità produttive. Dal 2013, dunque, nell’azienda DBN la fertilità del suolo è diventata stabilmente uno dei fattori della competitività produttiva alla stregua di un parco macchine efficiente o di qualsiasi altro fattore della produzione usato in modo intelligente. In questo senso l’azienda DBN rappresenta un caso eccellente di competitività sostenibile che riesce a conciliare produttività/redditività (rese medie aziendali frumento duro 2015: 80 q/ha contro 35q/ha del territorio) e sostenibilità ambientale. Primo problema risolto in azienda dal Notill è stato quello dell’erosione e degli smottamenti, cosa che ha alleggerito il carico di lavoro preparatorio alla semina. Prima dell’adozione della semina su sodo, infatti, era prassi aziendale quella di dover sistemare fossi e frane con mezzi propri delle opere per il movimento terra, tradizionalmente parte ordinaria del parco macchine aziendale. Altro problema risolto dal Notill è stato quello della gestione del parco macchine e delle ore di lavoro: seminare 750 ettari nella piccola finestra di tempo resa utile dal meteo autunnale non è affatto agevole in regime convenzionale, ma lo diventa in regime di No tillage che riesce a garantire tempestività di intervento e forti capacità di lavoro orarie.

Al di là della efficace adozione del Notill, l’azienda DBN si contraddistingue per eccellenti livelli di meccanizzazione e tecnologia, di accuratezza agrotecnica e di modello di gestione d’impresa, cosa che spiega in parte anche il veloce successo della conversione al Notill.

L’azienda ricorre con successo all’impiego di bioattivatori del suolo utilizzati per favorire i processi di degradazione dei residui colturali in un ambiente tendenzialmente siccitoso. Allo stesso modo l’azienda ricorre con successo alla coltivazione di cover crops estive (colza, veccia) che stanno dimostrando di apportare numerosi benefici, soprattutto in termini di protezione del suolo dall’effetto erosivo delle piogge battenti tardo-estive.

In occasione della visita sarà possibile incontrare e discutere con i conduttori dell’azienda di tutti gli aspetti della gestione, oltre che visitare i campi più limitrofi al centro aziendale.



Venerdì 13 maggio (Molise)

Visita azienda Renato Capozzi (Riccia – CB)

Capozzi è un'azienda agro-zootecnica convertita da più di 6 anni e in modo stabile alla non lavorazione del suolo. L'esperienza di Capozzi nasce come *spin off* dell'esperienza dell'azienda Marcantonio, da cui riprende l'agrotecnica e l'impostazione generale della gestione aziendale. In questo senso l'esperienza Capozzi conferma la replicabilità (e la validità) del metodo di lavoro anche su scale dimensionali più contenute. Capozzi coltiva circa 70 ettari di seminativo per produrre trinciato di triticale e sorgo (2 raccolti/anno) per l'alimentazione delle bovine da latte allevate in azienda.



Punto di forza del processo sono a) l'efficace uso delle deiezioni che apportano fertilità e umidità al momento della semina del sorgo, b) la soluzione al problema dello spietramento, molto sentito nella zona di riferimento, che con la semina su sodo si è ridotto ad una operazione straordinaria e non più ordinaria come in passato. Attualmente il conduttore sta affrontando il tema delle sistemazioni idrauliche per la soluzione di problemi di ristagno e ruscellamento superficiale in aree di cambi di pendenza del suolo. Durante la visita sarà possibile discutere con il conduttore dell'intero processo di gestione dei campi (deiezioni, compattamenti...) oltre che assistere ad eventuali dimostrazioni dinamiche di semina.

