

I SERVIZI PIÙ RICHIESTI NEL VIGNETO

di Claudio Corradi

Progettare e gestire operazioni che richiedono specializzazione e manodopera

Le operazioni più richieste alle società di servizio sono quelle più concentrate nel tempo e che necessitano di maggiore impiego di manodopera occasionale.

Impianti chiavi in mano

L'allestimento di una nuova struttura è senza dubbio la condizione più classica pur considerando che la forte semplificazione delle strutture permette oggi alle aziende di realizzare autonomamente e con poco personale la quasi totalità delle operazioni ad esclusione di quelle specifiche. Restano esclusi i rilievi ed i picchettamenti topografici, l'interramento dei pali ed eventualmente il trapianto meccanico delle barbatelle che richiedono una professionalità particolare



>> Squadra di potatura meccanica su cordone semplice.

od attrezzature specifiche. Tutte le altre operazioni colturali, che non richiedono una tempistica immediata, possono essere svolte da personale aziendale anche se si sta diffondendo come servizio, quello della

consegna del vigneto al terzo anno di impianto. In questo caso la società che si cura della realizzazione del nuovo vigneto si fa anche carico della gestione della fase di allevamento che necessita di molta mano-

Mille nuovi ettari di Prosecco a velocità supersonica grazie al Gps

Nonostante la crisi e i contributi agli espianti, tra Veneto e Friuli non si esaurisce l'epoca d'oro delle ristrutturazioni dei vigneti. Che ha trovato nuova linfa dall'azzeccata mossa di trasformare il Prosecco da vitigno a denominazione, allargandone l'areale di produzione. «Prevediamo - testimonia **Luigi Bonato** di Evoluzione Ambiente - di piantarne circa mille ettari in 2-3 anni. E non solo Prosecco: anche il Moscato sta vivendo un buon momento». Un veloce riassetto territoriale reso possibile dall'adozione delle più moderne tecnologie. EvoluzioneAmbiente è infatti impegnata da 18 anni nella diffusione della meccanizzazione totale in viticoltura. Offre un pacchetto variabile di servizi che va dalle consulenze, alla gestione totale (600 ettari), alla consegna di vigneti "chiavi in mano" (si veda anche *VigneVini* 5/2007).

Il metodo "Bonato" per gli impianti si affida soprattutto al cordone libero («costa meno ed è meccanizzabile»). La viticoltura di precisione consente di velocizzare al massimo l'operazione. «Dopo lo squadra si trapiantano meccanicamente le barbatelle con il Gps e poi si

interrano le manichette per l'irrigazione a goccia. Si semina l'interfila e due giorni dopo si pratica il diserbo sotto fila». In caso di siccità - come quest'anno - si attua un'irrigazione con rotolone dopo due mesi per attivare il diserbante. «Così, con squadre da 20 persone si arriva ad un'operatività di 100 ettari al mese». Innovazione che velocizza anche la formazione e gestione del vigneto negli anni successivi. La registrazione di carfentrazione etile consente infatti di riunire in una sola operazione spollonatura e diserbo (doppio intervento primaverile in miscela con glifosate). «Si elimina così il problema della formazione dei germogli nella "curva", tipica delle forme a cordone permanente». Completando con potatura e vendemmia meccanica si riesce a contenere il fabbisogno di manodopera nel vigneto sotto le 40 ore/ha (36 per cordone libero e Gdc). E i premi conquistati da Bonato per il Prosecco prodotto nella sua azienda familiare (www.lerive.it) testimonia che con questa gestione la qualità è tutt'altro che compromessa.

● **Lorenzo Tosi**

L'outsourcing estremo sfuma i confini tra imprenditore e fornitore

Si inizia con l'appaltare all'esterno alcune operazioni ad alta specializzazione come l'impianto. Si prosegue affidando a professionisti terzi la completa gestione dei macchinari e della manodopera specializzata per l'esecuzione di un numero crescente di interventi in vigneto (e in cantina). E, all'estremo, si può arrivare a delegare a questi professionisti decisioni chiave come la scelta di come e cosa produrre, i mercati da raggiungere, le dimensioni e la struttura dell'azienda. La linea che distingue la figura dell'imprenditore da quella del subfornitore o terzista diventa così sempre più impercettibile. È l'effetto estremo dell'*outsourcing*, o esternalizzazione, il fenomeno microeconomico che negli ultimi anni sta ridisegnando i confini delle grandi aziende, rendendoli sempre più flessibili, soprattutto nei settori ad alta tecnologia, ma ora anche nel vigneto.

Stefano Casadei, titolare e fondatore della Tecnovite Toscana di Pontassieve - Fi - (www.tecnovitetoscana.it) ha assimilato questo modello da una esperienza lavorativa in California e oggi, dopo 16 anni di attività in Europa e vicino Oriente nella realizzazione e gestione di vigneti in contoterzi, chiude il cerchio raccogliendo la sfida di dirigere completamente in *outsourcing* una nascente azienda vitivinicola nel New Jersey (Usa). Accollandosene la direzione tecnica, ma anche quella di marketing, la formazione

del personale e del management. Dal punto di vista degli americani si tratta di una vera e propria "delocalizzazione". «Ma in questo modo - ribatte l'imprenditore Toscano - l'azienda risparmia sui costi, non dovendo costituire funzioni dirigenziali interne e si assicura al contempo il nostro know-how».

Altre esperienze così globali sono in corso in Turchia, nei Balcani e in Azerbaijan (150 ettari presso la capitale Baku, *si veda Vignevini 11/2009, pag. 87*), dove Tecnovite ha vinto un appalto internazionale e sta arrivando ormai alla prima produzione dei rossi autoctoni Saperavi e Madrasa, oltre che di Syrah. Servizi globali, appunto, per la cui gestione Casadei ha costituito una nuova società ("*Oli-Vit Experiences*", sia per oliveti che vigneti), che accorpa consulenze di marketing (in collaborazione con l'Università di Firenze), gestione e direzione tecnica e formazione di personale. Per i vigneti nazionali Tecnovite continuerà invece a svolgere il tradizionale menù di servizi, dalla fornitura di impianti chiavi in mano ad un anno dalla prima vendemmia, alla gestione in contoterzi di tutte le operazioni meccanizzabili. Grazie ad uno staff composto da 250 operai e una cinquantina tra agronomi, enologi e dipendenti fissi Tecnovite gestisce infatti così circa 1.300 ettari di vigneto tra le regioni di Toscana, Marche ed Umbria.

● **Lorenzo Tosi**

dopera ed una buona tempistica per la cura delle giovani piantine, le legature e la formazione dello scheletro della pianta. Periodi di affidamento della gestione dei nuovi vigneti per periodi più lunghi di 3 anni

rientrano spesso in tipologie di affitto del terreno che meriterebbero discorsi a parte.

Potatura secca

Anche il servizio di potatura secca è fra le operazioni coltu-

rali più richieste alle società di servizio in questo caso soprattutto dalle grandi aziende che necessiterebbero di molto personale per un periodo tutto sommato piuttosto breve. In questo caso nel servizio può

rientrare a pieno titolo il servizio di prepotatura meccanica.

Vendemmie complesse

È senza dubbio uno dei servizi da sempre offerti alle aziende che resta di grande interesse



>> Trinciatura interfilare ed interceppo.



>> (a sin.) Il dettaglio della lavorazione interceppo. (a des.) Spollonatura con macchina scavallante.





>> Vendemmia meccanica con vendemmiatrice semovente.



>> Trattamenti fitosanitari con macchina scavalcante: uno dei servizi proposti in contoterzi che stenta a decollare.



>> Trapiantatrice meccanica di barbatelle.

economico soprattutto per le piccole ma anche per le grandi aziende. Forme di acquisto associato di vendemmiatrici, ricercato alla scopo di contenere l'incidenza dei costi di ammortamento, sono nella maggioranza dei casi sfociate in forme di contoterzismo occasionale che poi ha reso necessaria anche

l'organizzazione dei trasporti dell'uva, a conferma che si tratta di un servizio piuttosto complesso. Nella valutazione dei costi in effetti occorre prestare particolare attenzione all'incidenza dei carburanti, delle ore complessive di manodopera per la pulizia e la gestione della macchina e del costo delle ma-

nutenzioni e dei materiali di consumo.

Operazioni aziendali

Restano in genere a carico dell'azienda tutte le operazioni colturali realizzabili con attrezzature comuni e poco costose come la gestione del suolo, trinciatura dei sarmenti e del tappeto verde, di-

serbo e fertilizzazione. Anche la cimatura è una pratica che ormai ogni singola azienda tende a svolgere in completa autonomia sia di tempistica, frequenza, che di incisività, entità della cimatura. Un discorso particolare meritano i trattamenti fitosanitari che sono molto appetiti alle società di servizio, che peraltro si propongono

In sella al motoquad a georeferenziare i vigneti

Nessun impianto da realizzare, nessuna potatura o vendemmia meccanica (se non quelle affidate a contoterzisti di fiducia). Il servizio offerto da Ager è quello di... percorrere chilometri e chilometri con il motoquad in mezzo ai vigneti. Si tratta infatti di una società cooperativa con molto know-how e poca manodopera (www.agercoop.it - il nome deriva dalla contrazione di agricoltura e ricerca) specializzata, tra l'altro, nella diffusione delle pratiche di viticoltura di precisione.

Ogni anno decine di aziende vitivinicole si rivolgono ai soci di Ager (Il nucleo iniziale di 10 soci si è ampliato fino a raggiungere l'attuale organico di 28 soci, laureati in Scienze Agrarie e in Biologia) per mappare i vigneti con i sensori multispettrali di prossimità montati su quad. Diverse le applicazioni: concimazioni più equilibrate, vendemmie più omogenee, differenziate in base ai dati georeferenziati grazie a macchine a rateo variabile in grado di leggere le informazioni delle mappe di vigore. Dati che presto potrebbero essere utilizzati per razionalizzare anche la distribuzione degli agrofarmaci. Il passaggio dal telerilevamento a quello di prossimità ha reso sostenibili i costi di questa tecnica,

che sta prendendo piede anche in Italia, anche nelle aziende medio-piccole. «La viticoltura di precisione - spiega **Davide Bacchi**, socio di Ager - non è altro che un sistema di supporto alle decisioni, che prevede una raccolta di dati e una loro elaborazione in base alle strategie aziendali». Che possono essere quelle di ottenere più uniformità riguardo a indici come il colore, gli zuccheri o l'acidità, che all'interno dello stesso vigneto possono variare anche del 18%. Non è l'unica attività di Ager. In viticoltura, che rappresenta il *core business* della cooperativa, i servizi forniti infatti vanno dalla zonazione, allo studio del paesaggio, dai piani di sviluppo e progettazione di nuovi impianti, alla diagnostica fitopatologica, e alla consulenza agronomica e enologica. Un capitolo a parte meritano i progetti di viticoltura sostenibile.

Ager è infatti uno dei partner di progetti come Sostain e Magis. Quest'ultimo in particolare (*si veda VigneVini 11/2010*) mira a sviluppare un protocollo di gestione sostenibile dal punto di vista ambientale sociale ed economico. Un progetto condiviso da 74 aziende vitivinicole leader in Italia.

● **Lorenzo Tosi**

Made in Italy al 100%



*Macchine etichettatrici per contenitori per vino, olio e latte,
prodotti alimentari, cosmetici e detersivi sia di forma tonda che quadra.*

ENOS  **EURO**
www.enoseuro.it



>> La fase di scarico dell'uva in vasca per il trasporto.



>> Lavori di preparazione del terreno per la realizzazione di un nuovo vigneto.

Società di servizi per il vigneto

>> EVOLUZIONE AMBIENTE

P. Del Foro Romano, 13
31046 Oderzo
Tel.: 0422/717399

>> TECNOVITE TOSCANA Sas

via di S. Brigida 10
50065 Pontassieve (Fi)
055/8300411

>> TECNOVITIS srl

via Lambertini 6
40026 Imola (Bo)
0542/850061

>> PROGETTONATURA

Via Dante, 8 - 31025 Santa Lucia di Piave (TV)
Tel.: 0438 701673

>> FERRO A. Impianti e servizi

di Ferro Antonino & C. s.a.s.
Via Tinella, 14
14052 Calosso (AT)
www.ferronline.it

>> VITIS di Chiusano Paolo

Via Giuseppe di Vittorio 11
14100 - Asti (AT)

>> AGER S.C

Via Tucidide, 56 20134 Milano
Tel.: 02.91704936

>> SATA - Studio Agronomico

Via Sopramura, 17B
25038 Rovato (BS)
Tel.: 0307700024

>> VIT.EN. Centro di Saggio

Via Bionzo 13bis
14052 Calosso (AT), Italia
tel. e fax 0141 85 34 79

>> SIMONIT & SIRCH Preparatori d'Uva,

www.simonitesirch.it ,
Tel.: 0432.752417

>> VIVAI F.LLI NICOLA

C.so Alessandria, 1321 - Mombercelli (AT)
Tel.: 0141/959918

Nota. La lista non è esaustiva. Eventuali società di servizio che vogliono segnalare la propria attività possono inviare una e-mail a:

redazione.vignevini@ilsole24ore.com

alle grandi aziende con attrezzature multifila scavalcanti inserite sul telaio della vendemmiatrice, ma che stentano a decollare. I trattamenti in effetti sono i meno frequentemente demandati ad altri perché richiedono una frequenza ed una tempestività particolare che peraltro deve potersi adeguare all'evolversi delle condizioni meteorologiche e permet-

tere di variare la strategia anche all'ultimo momento.

Per le aziende di grandi dimensioni l'elasticità di queste scelte è un fattore determinante che al tempo stesso diventa un vincolo fortemente impegnativo per le società di servizio. Immaginiamo per esempio il caso in cui un terzista destini una macchina a due grandi aziende impegnan-

dola per due intere giornate di lavoro a settimana per ogni azienda. È evidente che una soluzione di questo tipo diventa sostenibile solo se le scelte tecniche delle due aziende non arriveranno mai ad originare una contemporaneità degli interventi. Condizione, questa che potrebbe essere garantita solo dal fatto che anche le scelte tecni-

che di difesa vengano effettuate da chi realizza i trattamenti innescando però un parallelo ragionamento sull'economicità e la razionalità delle strategie che si andranno ad individuare ed al rischio che possano essere prese con l'intento principale di soddisfare l'organizzazione delle macchine prima di quelle tecnico agronomiche. ●