

Università degli Studi di Padova

FACOLTÀ DI SCIENZE STATISTICHE

Laurea in Statistica e Gestione delle Imprese

PROSPETTIVE DI SVILUPPO E DI INTERVENTO PER
LA PROMOZIONE E IL SOSTEGNO DEL SETTORE DI PRODUZIONE
DEL RADICCHIO DI TREVISO E CASTELFRANCO VENETO

Relatore: prof. ROBERTO GRANDINETTI

Laureando: STEFANO CECCHIN

Matricola n. 503888 GEI

ANNO ACCADEMICO 2005-2006

Indice:

INTRODUZIONE

Lo stage in Camera di Commercio a Treviso	pag. 5
Il Veneto: un occhio all'economia	pag. 8
La provincia di Treviso	pag. 12

Dati statistici: Treviso e Veneto a confronto	pag. 15
---	---------

IL RADICCHIO DI TREVISO E CASTELFRANCO VENETO

Leggende e storie	pag. 16
Due parole sul radicchio	pag. 17
Lavorazione e produzione	pag. 20

<u>GALLERIA FOTOGRAFICA</u>	pag. 22
-----------------------------	---------

<u>UN' ANALISI DI SETTORE</u>	pag. 23
-------------------------------	---------

Il prezzo	pag. 24
Il mercato	pag. 26
SWOT analysis	pag. 28
Punti di forza/debolezze/opportunità/minacce	

<u>UN PO' DI DATI</u>	pag. 33
-----------------------	---------

<u>IL CONSORZIO DEL RADICCHIO DI TREVISO</u>	pag. 35
--	---------

Il primo Consorzio	pag. 35
Il Consorzio oggi	pag. 36
La fase del controllo e della certificazione	pag. 37

<u>CONCLUSIONI</u>	pag. 41
--------------------	---------

<u>APPENDICE</u>	pag. 43
------------------	---------

<u>BIBLIOGRAFIA</u>	pag. 45
---------------------	---------

<u>RINGRAZIAMENTI</u>	pag. 47
-----------------------	---------

INTRODUZIONE

LO STAGE IN CAMERA DI COMMERCIO A TREVISO

L'Università degli studi di Padova mette a disposizione ai propri studenti la possibilità di effettuare uno stage in aziende od altri enti. Questa opportunità offre agli iscritti l'occasione di fare un'esperienza di qualche mese in imprese e di testare il mondo del lavoro e ciò che probabilmente li aspetterà al termine della propria esperienza di studio.

Si dà l'opportunità allo studente di decidere in quale area tematica operare, e quindi, a seconda della durata dello stage, lo stagista dovrà seguire un determinato progetto per l'azienda in cui offrirà le proprie prestazioni.

Nel mio caso, ad esempio, l'area di stage coincideva con l'analisi di mercato e marketing, e l'ente in cui ho effettuato il mio lavoro è stato la Camera di Commercio di Treviso, per una durata di 475 ore. Si tratta di uno studio di analisi di mercato effettuato per il radicchio di Treviso e Castelfranco Veneto, cercando di fornire un'adeguata panoramica nell'ambiente che sta attorno a questo ortaggio, e ipotizzando nuove prospettive di sviluppo in un mercato che, come vedremo, offre molte opportunità, ed anche qualche minaccia.

Il mio studio si è strutturato attraverso vari passaggi. In primis sono state raccolte informazioni riguardanti il radicchio di Treviso, la sua storia, le sue origini e tutto ciò a cui è legato il passato di questo ortaggio. Successivamente ho effettuato varie interviste, con produttori, fruttivendoli ed esponenti del Consorzio per la tutela del Radicchio Rosso di Treviso e Variegato di Castelfranco Veneto, annotando dati, problematiche, prezzi e notizie su questa cicoria.

Sono stati particolarmente interessanti i colloqui effettuati con il signor Giavi e Pontello, rispettivamente direttore del Consorzio per la tutela del Radicchio, e responsabile dell'ufficio Agricoltura della Camera di Commercio di Treviso, che mi hanno dato preziose indicazioni su questa pianta.

Va inoltre aggiunta una menzione, nonché un ringraziamento al dottor Renato Chahinian, segretario generale della CCIAA, che è stato il mio referente presso l'ente, e che ha saputo darmi le giuste direttive durante la messa in opera dell'elaborato.

Procediamo ora con la parte introduttiva, dando uno sguardo ai compiti ed alle funzioni della Camera di Commercio, ed esaminando l'economia e l'agricoltura nel Veneto e nella marca trevigiana.

Le Camere di Commercio, dal momento della propria nascita, sono sempre state una figura al fianco dei nostri cittadini e dei nostri imprenditori. Essa infatti, si pone come cardine del movimento industriale provinciale e nazionale, fornendo assistenza ed ausilio, affiancando l'azienda e l'imprenditore nel proprio cammino.

In un mondo che sta diventando pian piano sempre più piccolo e veloce a causa della globalizzazione, ed in cui è necessario anticipare il futuro, è di notevole importanza l'operato di tali istituzioni. Esse infatti hanno il dovere di aiutare le nostre aziende, cercando di sostenerle in un mercato che si sta sviluppando, trasformandosi sempre di più in un dedalo di nuove tecnologie, imprese ed opportunità e dove è sempre più complicato sopravvivere. Il fine della Camera di Commercio è infatti quello di aumentare la competitività delle imprese locali con aiuti frequenti e mirati.

Lo scenario che ci circonda è quello di una regione, il Veneto, che si è sempre distinta per l'abilità e per il coraggio dei suoi imprenditori e dove piccole e medie industrie si sono diffuse a macchia d'olio a partire dagli anni Settanta. La rinascita economica, il cosiddetto miracolo italiano è passato anche da queste zone del trevigiano, da queste persone che hanno saputo sfruttare al meglio le proprie risorse. Alla mancanza di capitale, si sopperiva spesso e volentieri con il lavoro e con la manodopera, che qui di certo non mancavano.

La realtà d'oggi non è certamente rosa come si presentava qualche decennio fa. L'ampliamento e la saturazione del mercato, l'avvento di nuove tecnologie e

l'ascesa di nuovi paesi che da semplici comprimari si sono trasformati in veri e propri protagonisti (prima fra tutti la Cina) hanno rallentato quella "locomotiva" che era il Triveneto.

La situazione a Treviso non è molto diversa da quella del resto del Nordest. Per riuscire a stare al passo con l'economia mondiale si sta passando un periodo di cambiamento, di riorganizzazione e costruzione di un nuovo sviluppo, cercando di sfruttare tutte le possibilità di crescita.

Un nuovo sviluppo che deve passare per le strade dell'innovazione tecnologica e della conoscenza specialistica adeguata sulle materie strategiche. Il tutto al fine di potersi avvalere del proprio know-how e del proprio sapere per poter presentarsi preparati all'impatto col mercato.

L'economia trevigiana, trainata dal settore terziario, deve cercare di non trascurare gli altri due settori, pur sempre di primaria importanza. Il settore dell'agricoltura vanta infatti produzioni tipiche e di qualità internazionali, mentre quello secondario presenta diversi distretti industriali (ben cinque) certamente di livello mondiale. Sarà importante cercare di sviluppare il nostro terziario, di modo da andare incontro ai due settori sopra descritti.

Questa riorganizzazione non sarà certamente facile e probabilmente porterà a tempi lunghi e a tensioni economiche-sociali. L'obiettivo che la Camera di Commercio si pone è quello di minimizzare questo periodo al fine di dar la possibilità alle imprese di riaffacciarsi nel mercato in maniera più competitiva.

IL VENETO: UN OCCHIO ALL'ECONOMIA

L'economia fino ad ora

Quando si parla del Veneto, e della relativa economia, viene in mente il fiorente modello del NordEst.

Piccole e piccolissime imprese sparse a macchia d'olio in tutto il territorio, a gestione familiare con un ristretto numero di dipendenti.



In effetti la struttura industriale che ha caratterizzato questa zona è totalmente diversa da quella che si è sviluppata dall'altra parte dell'Italia Settentrionale negli anni Sessanta, ove le grandi imprese sorte nell'area nord-occidentale, ed in particolar modo quelle nate nel triangolo industriale Genova-Torino-Milano si sono caratterizzate per un forte investimento di capitale, per un gran numero di addetti e per il tipo di produzione, riguardante prevalentemente l'industria metalmeccanica (vedi Italsider ed Ansaldo a Genova; Fiat ed Olivetti a Torino; Pirelli a Milano). Si trattava di industrie con migliaia di dipendenti, e tra questi non mancarono moltissimi emigranti che decisero di spostarsi in quei luoghi in cerca di miglior fortuna. È inutile dire che anche molti veneti si trasferirono in quelle regioni.

Solo quando il flusso migratorio si riassessò a livelli normali cominciò una rapida fase di industrializzazione.

Nacquero allora una miriade di piccole imprese in tutta la regione, offrendo un surplus di lavoro, tanto da richiamare immigrati dal sud Italia.

Il Veneto, da terra di emigranti, era diventato meta di immigrazione. Conduzione familiare, alto investimento di lavoro e di manodopera, un esiguo numero di dipendenti ed una produzione prettamente artigianale-manifatturiera. Sono queste le caratteristiche che hanno distinto le imprese del Triveneto dalle altre del triangolo industriale.

Inoltre una forte propensione all'apertura all'estero e la formazione di veri e propri distretti industriali ha permesso alle nostre imprese di farsi conoscere agli occhi del mondo come una realtà efficiente che oltre all'affidabilità ha sempre soddisfatto alti standard qualitativi.

L'economia oggi

Fotografando la situazione odierna della regione è palese una certa prevalenza del settore terziario, per quanto riguarda il numero di addetti. Esso infatti assorbe il 55,9% della forza lavoro, superando il 43,3% dell'industria. Il restante 0,8% è impiegato nel settore agricolo, settore che vede diminuire progressivamente nel tempo il numero di addetti (fonti: *dati Istat*).

Ciononostante, l'agricoltura in Veneto è un'area pur sempre di rilievo, con le sue produzioni estensive di granturco, frumento ed avena, le colture orticole e vinicole, e la coltivazione di frutteti. Da ricordare pure l'allevamento bovino, suino ed avicolo.

L'industria, come già accennato, si caratterizza per la presenza di imprese di piccole dimensioni e per l'esistenza di distretti industriali (se ne possono contare una quarantina). I più importanti sono i diversi distretti del mobile (nella zona del veronese e del trevigiano), dell'occhiale (nel bellunese), del prosecco, calzaturiero (nel trevigiano), della concia (nel vicentino), dell'abbigliamento ed orafa (sempre nel vicentino).

Tra tutti questi va aggiunta anche l'industria siderurgica, ed è di particolare importanza anche il settore delle costruzioni.

Nel campo del turismo, da sempre di notevole importanza per l'economia regionale (data la favorevole struttura geografica), si segnalano lievi diminuzioni di presenze per quanto riguarda l'attività nelle zone montane e marine, mentre aumentano il numero di turisti per le zone termali e le città d'arte.

Per quanto riguarda le esportazioni, gli ultimi dati registrano una leggera crescita (+4,2%) rispetto all'anno precedente, mentre per le importazioni l'aumento è stato superiore (+7,2%). La bilancia commerciale è positiva in quanto il valore delle esportazioni (39 milioni di euro) supera di gran lunga quello delle

importazioni (31 milioni). I partner commerciali sono principalmente i paesi dell'euro (Germania e Francia su tutti), USA ed ultimamente anche paesi dell'Europa orientale e asiatici. Si è registrato con queste due regioni il maggior tasso di incremento rispetto all'anno precedente.

I settori merceologici maggiormente importati sono merci di tipo agroalimentare ed i prodotti delle industrie estrattive; mentre le esportazioni riguardano articoli in cuoio e del tessile, ed i prodotti dell'industria siderurgica (dati: *Banca d'Italia, Note sull'andamento dell'economia del Veneto nel 2004*).

Quale futuro?

Il futuro delle aziende passa attraverso un periodo di cambiamento della propria struttura interna che, nonostante i notevoli pregi, presenta alcuni limiti. Limiti che in concomitanza a fattori esogeni e con il periodo storico-economico che si sta delineando, non sono affatto di secondo piano, in quanto potrebbero rappresentare handicap non da poco.

- È stata raggiunta la saturazione del mercato dei prodotti proposti;
- I prodotti si caratterizzano per una scarsa possibilità di innovazione tecnologica;
- Si è verificata una notevole crescita economica da parte di nuovi paesi, soprattutto dell'estremo Oriente;
- I paesi dell'est europeo hanno aperto i propri mercati, dimostratisi più competitivi grazie al basso costo della manodopera ed alla recente entrata nell'UE, che ne favorisce la circolazione di merci;
- A livello internazionale il settore energetico sta vivendo una notevole crisi, che rende particolarmente difficile l'approvvigionamento di risorse.

Nel passato, inoltre, le piccole e medie imprese hanno investito relativamente poco nel settore della ricerca e sviluppo, trascurandolo. La struttura di tali aziende, le proprie caratteristiche ed il mancato operato in tali azioni fino ad ora, hanno fatto sì che questo tipo di spesa venisse "snobbato". Si è trattato di un errore che ora viene pagato con gli interessi dai nostri imprenditori, talvolta in

“ritardo” quando si confrontano con competitors che possiedono vantaggi competitivi, siano essi di costo o di prodotto.

L'economia locale sta così cercando di cambiare, di mutare la propria struttura in modo di recuperare quel vantaggio competitivo descritto sopra.

Sta avvenendo uno spostamento del reparto produzione di svariate aziende industriali verso paesi in cui il costo della manodopera è ridicolmente più basso rispetto in patria. È risaputo che la nascita di joint-venture con collaborazioni cinesi od est-europee sia una realtà prettamente attuale.

È altrettanto ovvio comunque, che operando in tale maniera, si rischia di lasciare inoccupata molta manodopera, creando una diminuzione di posti di lavoro ed aumentando le tensioni sociali attuali.

La situazione creatasi non è particolarmente facile.

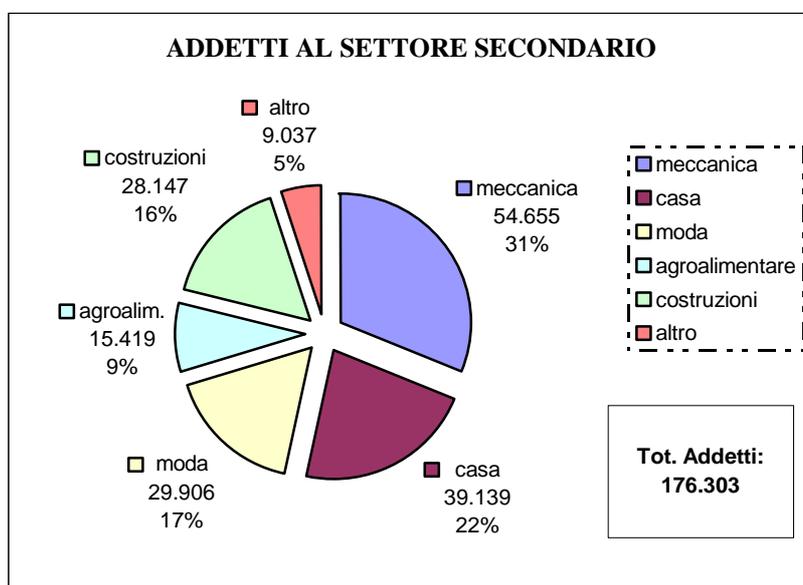
L'imprenditore si trova obbligato a prendere talune decisioni: delocalizzare la produzione in paesi dal costo della manodopera basso (ne va del futuro dell'azienda), o mantenere la linea attuale, conservando il settore produttivo in sede, senza creare malcontenti tra i dipendenti, che si troverebbero a dover convivere con lo spettro di un licenziamento?

È dunque di vitale importanza saper agire diligentemente, facendo le giuste scelte al fine di garantire un futuro all'azienda ed ai propri lavoratori.

dimostrare l'ottima fattura di questi vini, molti di essi sono stati insigniti del marchio DOC (Denominazione d'Origine Controllata). Tra questi il Prosecco di Valdobbiadene e di Conegliano, i vini del Montello e del Piave, e della zona dei colli asolani e trevigiani. In tale campo lavorano ben 709 aziende, e vi trovano impiego 1360 addetti (ben il 64% del totale settore agricolo).

A ciò si affianca la coltura del radicchio, con ben tre produzioni a cui è stata assegnata la certificazione IGP (Indicazione Geografica Protetta). Si tratta del radicchio di Treviso (nelle selezioni precoce e tardivo) e del radicchio variegato di Castelfranco Veneto.

Nel settore secondario è di notevole rilievo la presenza di distretti industriali, ovvero di aree specializzate nella produzione di un determinato prodotto e che si avvalgono della vicinanza geografica di aziende dello stesso reparto; aziende che si specializzano in



determinate fasi del processo produttivo, per poi conglobare in un'unica filiera, dove la produzione viene suddiviso, ottenendo un "agglomerato" di imprese.

Queste zone sono la zona di Montebelluna (calzatura e sport system), Segusino-Valdobbiadene (occhialeria), Conegliano-Vittorio Veneto (inox Valley specializzata nella produzione di elettrodomestici), il quartiere del Piave e opitergino-mottense (legno e mobilio) e la zona di Treviso nord (tessile-abbigliamento).

I sopraccitati distretti sono l'anello portante delle quattro filiere industriali presenti, ovvero la filiera della moda, la filiera agroalimentare, la filiera casa

(intesa come l'indotto creato dall'edilizia, e che comprende i settori della lavorazione del legno e mobili, la carpenteria, tessuti d'arredo, serramenti,...), e quella meccanica.

Queste, in virtù della propria struttura particolarmente ramificata, garantiscono ampia flessibilità ed adattabilità alle mutevoli esigenze e situazioni del mercato, facendo della diversificazione il proprio punto di forza.

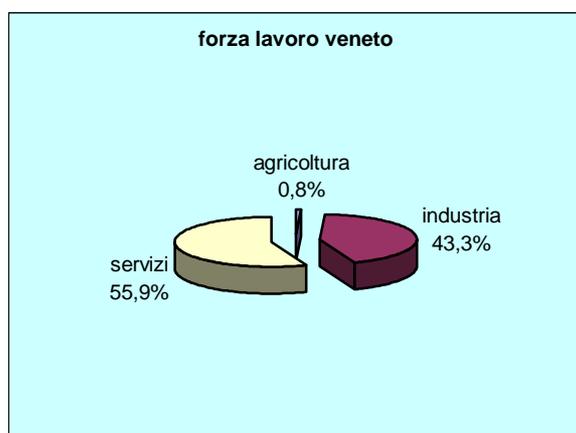
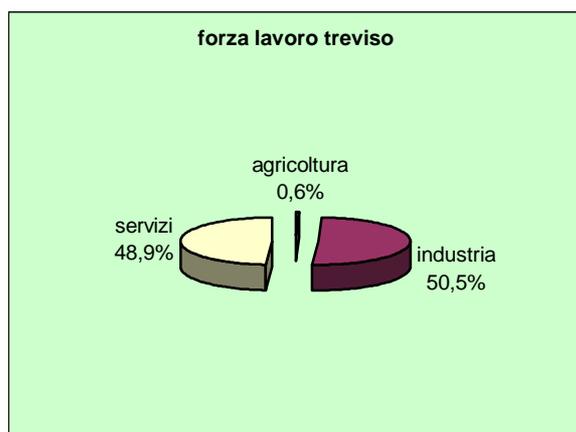
Il coinvolgimento della provincia a tali filiere è impressionante, più di 139.000 lavoratori, corrispondenti al 79% del totale degli addetti all'industria, operano nei 4 settori indicati prima.

Nel campo del commercio con l'estero, la bilancia commerciale è nettamente in positivo: 8 milioni e mezzo di euro è l'importo delle esportazioni, contro i 4 milioni e 700 mila dell'import. Partner commerciali per quanto riguarda l'export sono innanzitutto i paesi dell'unione europea (che da soli ne assorbono circa il 50%), con l'aggiunta degli USA e recentemente, anche della Romania. Il settore delle importazioni è dominato a sua volta dalla Romania, dalla Cina e dalla Germania, che danno origine al 40% delle merci provenienti dall'estero.

Dati statistici: Treviso e Veneto a confronto

	TREVISO	VENETO
popolazione	795.264	4527694
territorio	2.476,6	18.391
densità	321,1	246,2
n° unità locali	77.597	436.629
di cui: nell'agricoltura	1.114	6.109
nell'industria	23267	122.543
nei servizi	53216	307.977
n° addetti	349130	1.915.553
di cui: nell'agricoltura	2142	15395
nell'industria	176303	829.427
nei servizi	170685	1.070.732
tasso di attività	53,6%	52,5%
tasso di occupazione	3,2%	4,1%

Fonti: dati Istat – *Il sistema produttivo del Veneto, 2005*



La suddivisione delle forze lavoro a Treviso e nel Veneto

IL RADICCHIO DI TREVISO

LEGGENDE E STORIE

Un vecchio detto popolare narra che il radicchio di Treviso sia stato un dono che l'autunno fece all'inverno, col fine di rallegrare i campi durante la fredda stagione grazie al suo acceso colorito rosso-violaceo.



Ed infatti è negli ultimi mesi dell'anno

il radicchio compie il suo “percorso”, dalla semina, effettuata da giugno a luglio, al raccolto finale, realizzato in un periodo che va da ottobre a febbraio (a seconda della varietà di radicchio). Molte sono le leggende che gravitano attorno a questo ortaggio, che da secoli fa parte della tradizione veneta, e del trevigiano in particolare. C'è chi dice che degli uccelli abbiano fatto cadere dei semi sopra il campanile del paese, semi a loro volta trovati e custoditi con cura da dei frati; c'è invece chi racconta di una pianta che cresceva lungo i fossi e ai bordi degli orti, pianta che una volta raccolta e curata, diventava un ortaggio particolarmente croccante ed apprezzato.

C'è invece l'ipotesi più plausibile, che parla di un contadino, che portò a casa dei radicchi di campo. Non sapendo che farsene, se ne dimenticò in un angolo. Quando ebbe tempo e modo di curarli si rese conto che, tolte le foglie appassite e guaste, dentro restava un cuore di colore rosso acceso, e dal gusto particolarmente croccante.

Da tutte queste leggende, più o meno realistiche, si può dedurre senza dubbio una cosa: la “scoperta” del radicchio trevigiano è dovuta più al caso che non ad una vera e propria ricerca.

Di sicuro si sa che la coltivazione del radicchio di Treviso iniziò nel cinquecento a Dosson. Non vi sono infatti testimonianze antecedenti al XVI secolo che possano certificare la coltura del suddetto ortaggio. La zona del lungo-Sile si dimostrò particolarmente fertile a tale coltivazione, in quanto ne forniva il

terreno ottimale per la crescita (ne è la prova il fruttuoso binomio formatosi tra l'ortaggio ed il fiume in questione). Ma se inizialmente esso veniva trattato senza particolari tecniche, fu verso la metà del XIX secolo che venne introdotta la procedura di forzatura ed imbiancamento, conosciuta ed utilizzata anche ai giorni nostri, che lo rendeva particolarmente gustoso e croccante. Tale pratica è tutt'ora senza un autore, nonostante molti attribuiscano ad un signore belga, un certo Van Den Borre, la paternità di tale atto, che ebbe il merito di aumentarne la qualità.

Da quel momento in poi non si trattava più di una cicoria comune (che nel 1790 veniva definita cicoria erratica), ma di una pianta orticola che si stava diffondendo rapidamente nella zona della Marca, tanto da guadagnarsi citazioni nei vari almanacchi agricoli e riviste del tempo.

Grazie a questo tipo di innovazione in un brevissimo lasso di tempo la fama del radicchio crebbe non solo in Veneto, ma addirittura in Italia ed in Europa, tanto che si hanno prove sulla sua esportazione già nel 1884.

Nel dicembre del 1900, grazie all'operato di Giuseppe Benzi e dell'Associazione Agraria fu organizzata la prima esposizione sul radicchio rosso di Treviso.

Da allora ai giorni nostri il Radicchio si presenta come un ortaggio pregiato e ricercato, che si può proporre comunque quotidianamente nelle tavole venete, e la cui figura è un emblema della città di Trevis

DUE PAROLE SUL RADICCHIO

Non v'è dubbio che il padre di tutti i radicchi sia il radicchio di Treviso. È esso infatti la specie più coltivata tra tutte quelle presenti nel Veneto, ed è la varietà dalle quali si sono ricavate tutte le altre. Si sono ottenuti infatti, con vari incroci e selezioni, il variegato di Castelfranco, e da esso si è ricavato a sua volta il variegato ed il rosso di Chioggia. Non va dimenticato inoltre il radicchio rosso di Verona, risultato di una selezione del rosso di Treviso.

Il radicchio di Treviso, nelle due varianti, precoce e tardivo, è oggi un ortaggio molto apprezzato sia per la sua consistenza croccante e sia per il suo gusto amarognolo.

La zona di coltivazione comprende le province di Treviso, Padova e Venezia¹ (come già detto, lungo il corso del fiume Sile). È infatti in queste zone che il radicchio trova le condizioni ottimali grazie alle condizioni climatiche (con estati sufficientemente piovose e non eccessivamente calde, autunni asciutti ed inverni che volgono al freddo precocemente) e del terreno (di origine alluvionale e di tipo argilloso-sabbioso, particolarmente fresco e ben drenato) e grazie alla presenza di pozzi artesiani, utili per l'operazione di forzatura.



In blu vengono evidenziate le zone a produzione I.G.P. (ad indicazione geografica protetta)

¹ I comuni inseriti nella zona di produzione I.G.P. per la coltivazione del radicchio rosso di Treviso e variegato di Castelfranco sono: Breda di Piave, Carbonera, Casale sul Sile, Casier, Castelfranco Veneto, Castello di Godego, Istrana, Loria, Maserada, Mogliano Veneto, Morgano, Paese Ponzano, Preganziol, Quinto di Treviso, Resana, Riese Pio X, San Biagio di Callata, Silea, Spresiano, Trevignano, Treviso, Vedelago, Villorba, Zero Branco (nella provincia di Treviso), Albignasego, Battaglia Terme, Borgoricco, Camposampiero, Carrara S. Giorgio, Carrara S. Stefano, Cartura, Casalsarugo, Conselve, Loreggia, Maserà di Padova, Massanzago, Monselice, Montagnana, Montegrotto, Terme, Pernumia, Piombino Dese, Ponte San Nicolò, San Pietro Viminario, Trebaselghe (nella provincia di Padova), Martellago, Mirano, Noale, Salzano, Santa Maria di Sala, Scorzè, Spinea (nella provincia di Venezia).

LAVORAZIONE E PRODUZIONE

Come già detto esistono due varietà di radicchio rosso di Treviso: il radicchio precoce e quello tardivo. La differenza tra i due tipi è essenzialmente cromatica, bianco con frequenti nervature rosse il primo, rosso vinoso intenso con sottili venature bianche il secondo. Tale differenza di colore è dovuta principalmente al diverso periodo di raccolta delle due selezioni. Il radicchio precoce viene infatti raccolto nei mesi di ottobre e novembre, mentre quello tardivo viene raccolto nei mesi da dicembre a febbraio. Per quanto riguarda le caratteristiche prettamente fisiche, il radicchio rosso precoce presenta un cespo voluminoso, allungato, ben chiuso, corredato da una modesta porzione di radice. Il sapore è leggermente amarognolo ed una consistenza mediamente croccante. Il radicchio tardivo presenta invece germogli regolari, uniformi e compatti, foglie serrate e avvolgenti, cespo ornato da una porzione di radice fittonante perfettamente tolettata e di lunghezza proporzionale alla dimensione del cespo. È croccante nella consistenza ed il sapore è gradevolmente amarognolo (dal sito www.coldiretti.it)

Le due varietà di ortaggio hanno anche un differente metodo di coltivazione. Il primo infatti, non richiede una particolare lavorazione per quanto riguarda le fasi del dopo-raccolta. Le operazioni che si effettuano sono infatti quelle di semplice pulizia delle foglie che non vengono considerate buone, quindi, una volta pulito accuratamente



colletto e fittone, si passa al lavaggio. Molto più complesso e laborioso è il processo di lavorazione del radicchio tardivo. Una volta colto, infatti, vengono effettuate le operazioni di preforzatura, di forzatura-imbianchimento e la tolettatura finale.

La prima fase, ovvero la preforzatura, consiste nella pulizia e nel riposizionamento degli ortaggi in mazzi. Tali mazzi vengono poi inseriti in dei solchi all'interno di tunnel, in modo da essere protetti da precipitazioni e brinate. La seconda fase è la fase più importante, in quanto è la fase che permette al radicchio di migliorare i propri pregi organolettici, merceologici ed estetici. Nella fase di forzatura-imbianchimento si immergono i cespi verticalmente in vasche

contenenti acqua risorgiva a circa 11° e per un periodo massimo di 25 giorni: in questo modo vengono a formarsi nuove foglie (che in assenza di luce sono prive di pigmenti clorofilliani) color rosso intenso, le quali perdono di consistenza fibrosa e assumono croccantezza e sapore. Successivamente gli ortaggi vengono messi ad asciugare su strati di sabbia, in grado di trattenere l'acqua.



L'ultima fase corrisponde alla fase di tolettatura. I cespi vengono liberati dai mazzi, vengono curati e le foglie non adatte vengono scartate. Il fittone viene infine tagliato e privato della corteccia. Si passa poi al lavaggio in acqua corrente e alla confezionatura.

Al termine di tutto ciò il radicchio è così pronto per la vendita.

Nelle due figure sono ritratti i due tipi di Radicchio Rosso di Treviso, precoce in alto, e tardivo in basso

Galleria fotografica



Il *radicchio variegato di Castelfranco Veneto*, dalla forma totalmente diversa dal trevigiano, con le caratteristiche foglie aperte e morbide e caratterizzato dal gusto particolarmente delicato. La sua fragilità e la sua scarsa resistenza al freddo non gli hanno permesso di godere della fama del “parente” di Treviso.



Il *radicchio di Chioggia*, qui raffigurato nelle varietà “rosso” (sopra, distinto dalla colorazione rosso-viva) e “variegato” (con foglie dal color verdastro con screziature che vanno dal rosso al verde al giallo). Il diametro è di circa 10 cm, dalla forma sferica e particolarmente compatta.



L’evolutissimo processo di selezione voluto da parte dell’uomo, che ha permesso di ottenerne numerose tipologie (dal precocissimo all’invernale) lo rende disponibile durante tutto l’anno.



Il *radicchio rosso di Verona* presenta foglie poco espanse, dal color rosso scuro, che si chiudono verso l’interno per formare un grumolo compatto. La forma è sferica, come per il radicchio di Chioggia, ma è di dimensioni più contenute.

La semina si effettua da luglio ed agosto, mentre la raccolta da novembre a febbraio. Come il radicchio tardivo, viene anch’esso sottoposto a operazioni di imbianchimento.

UN'ANALISI DEL SETTORE

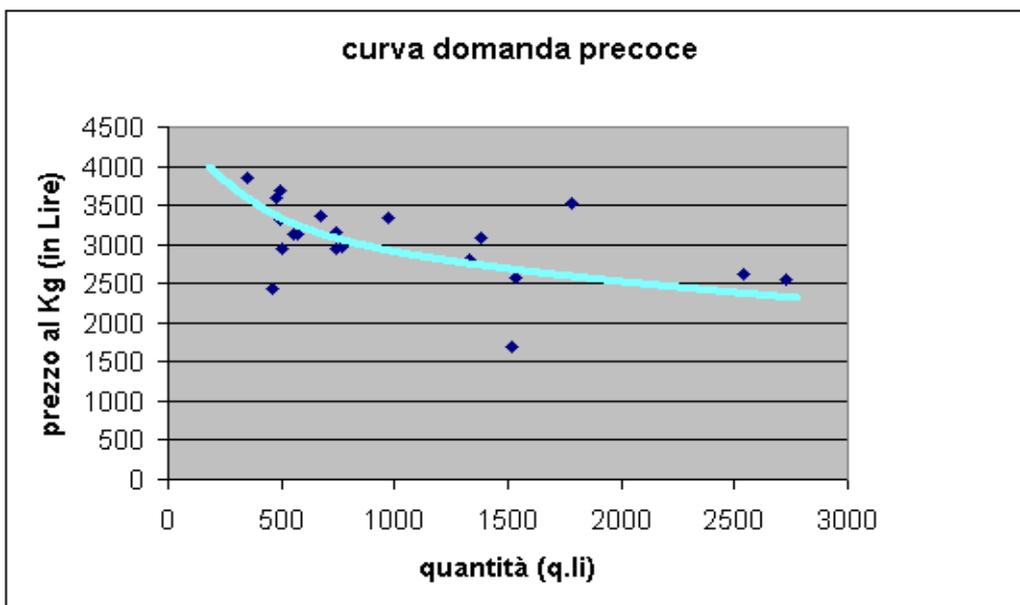
Focalizziamo ora la nostra attenzione in uno studio del settore del radicchio di Treviso.

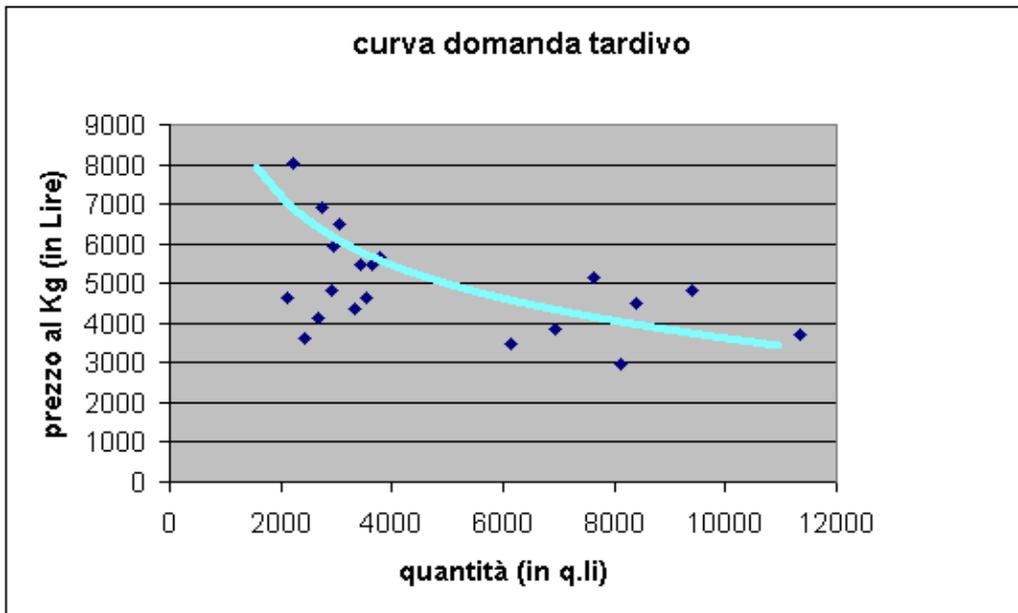
Innanzitutto iniziamo con un'analisi del prezzo, ovvero ci concentriamo sull'elasticità della domanda, intesa come la variazione di quantità domandata al variare del prezzo di un determinato bene.

Da uno studio di serie storiche dei dati relativi alla quantità prodotta ed al prezzo del relativo prodotto, è abbastanza semplice dedurre che si tratta di un bene la cui domanda è particolarmente elastica, basti notare l'inclinazione della curva, quasi parallela all'asse delle ascisse, che nel nostro caso corrisponde all'asse della quantità (q). Tale raffigurazione in un grafico cartesiano ci dice dunque che la nostra elasticità (ϵ) è >1 .

ϵ viene inteso come il valore numerico ottenuto dal rapporto tra la variazione percentuale di quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo (ragionando con simboli matematici, si ottiene come $\Delta\% Q/\Delta\% P$, dove $\Delta\%$ è la variazione percentuale).

Il tipo di domanda è dunque elastica.





**elaborazione effettuata con una serie storica (1976:1996) di prezzi al chilo di radicchio. I prezzi sono intesi in Lire1996*

IL PREZZO

Come si può notare dai grafici, e come anticipato, la curva di domanda, sia per il radicchio precoce, che quello tardivo, è quasi parallela all'asse delle ascisse.

Questa caratteristica ci indica un'alta propensione all'acquisto di prodotti sostitutivi del radicchio di Treviso e Castelfranco da parte degli acquirenti, quali ad esempio il radicchio di Chioggia o di Verona, o verso altre ortive, come la cicoria belga, o Witloof. In questo caso infatti, gioca un ruolo importante il prezzo dei prodotti citati: se un kg di radicchio rosso di Treviso può venire a costare dai 3,5 € ai 5,5 € al kg. (e quello variegato dai 2,5 ai 4), il prezzo della cicoria Witloof si aggira invece tra i 2 ed i 2,50 € al kg. È chiaro dunque che i compratori siano particolarmente sensibili ad un cambiamento di prezzo da parte del prodotto, preferendo ortaggi anche dalle caratteristiche e dal gusto differenti.

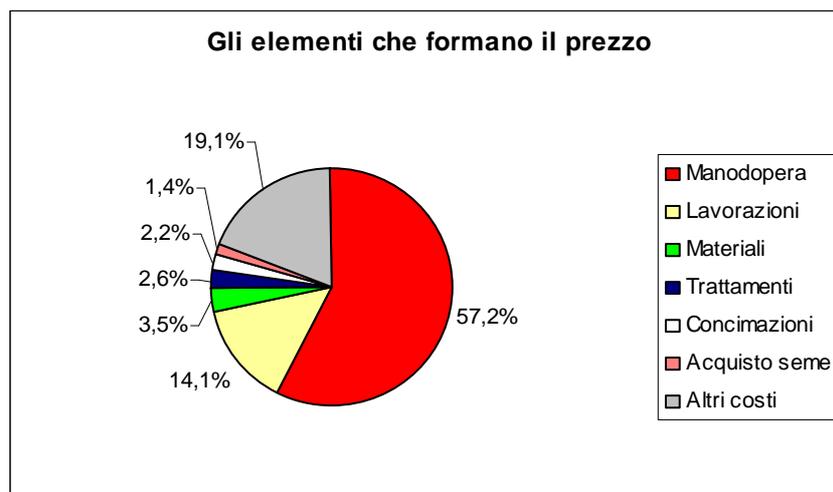
Tale comportamento dei consumatori ci viene confermato anche dai signori Martini e Sgarbossa, fruttivendoli di Galliera Veneta (comune nella provincia di Padova); i quali commentano scherzosamente il particolare atteggiamento dei compratori, che spesso si ritrovano a sbattere contro la barriera del prezzo del radicchio rosso di Treviso, trovandolo troppo caro; preferendo appunto la cicoria

belga, od anche la verdura già confezionata (detta di quarta gamma), che consiste negli ortaggi già lavorati, curati ed imbustati.

Il problema del prezzo elevato del radicchio viene ripreso anche dal sig. Franchetto, coltivatore di Zero Branco nonché esponente del Consorzio, il quale dichiara: “Se un consumatore sapesse come si coltiva il Radicchio Tardivo di Treviso, non si lamenterebbe del prezzo che paga. (...) La qualità del prodotto è data anche dalla sua storia, dalla sua tradizione. Il disciplinare tecnico, condiviso dalle aziende facenti parte del Consorzio, detta le norme che garantiscono l'acquirente su quello che compra. Il prezzo è dato decisamente dalla qualità del prodotto. Infatti, per capire cosa si compra bisogna conoscere quel che si compra”. Nulla di più vero, ma spesso ci si trova a combattere contro questa disinformazione dei compratori.

Andando ad analizzare i fattori che incidono nel costo di produzione del radicchio, di notevole peso è la manodopera. Come già descritto, infatti, si tratta di un prodotto che richiede una lunga lavorazione, visti i processi ai quali viene sottoposto nel periodo dalla raccolta alla vendita.

In un ipotetico conto economico, ben il 70-75% dei costi relativi ad un ettaro di prodotto viene assorbito dai costi di manovalanza, mentre la restante parte delle spese di produzione viene divisa tra le attrezzature (quali frighi per la conservazione), i terreni e trattamenti vari, l'imballaggio, le macchine agricole (trattori e sementi) e la certificazione di qualità del prodotto (ovvero la denominazione del marchio IGP).



(si veda in appendice il Conto economico per un ettaro di radicchio rosso di Treviso)

IL MERCATO

Passando all'analisi del mercato del Radicchio di Treviso, e studiando quali sono i suoi potenziali consumatori, lo scenario che ci appare di fronte ci dice che circa la metà dei clienti, e degli acquirenti del radicchio prodotto sono compratori del Triveneto (a cui viene aggiunta la Lombardia orientale e il nord dell'Emilia-Romagna).

Il resto dei consumatori viene diviso tra i mercati di Nord-Centro Italia e l'estero (a cui viene destinato il 10% della produzione). Per quanto riguarda il settore export, i paesi con cui si commercia maggiormente sono la Germania, Francia, Regno Unito, Austria e Svizzera.

Molto difficoltoso risulta entrare nei mercati oltreoceano, come quelli americani o nipponici, ove viene richiesto un prodotto dalle caratteristiche standardizzate (e questo risulta spesso di difficile realizzazione), e dove i costi di spedizione spesso fanno lievitare il prezzo del prodotto in maniera spropositata (da ricordare che si opera con trasporti aerei); e quelli dell'est Europa, dove si deve convivere con un elevato numero di prodotti sostitutivi, e con una certa diffidenza dei consumatori, che ancora non "conoscono" il prodotto.

Per quanto riguarda il mercato a stelle e strisce, è proprio il prezzo elevato a bloccare il radicchio prodotto nelle nostre zone. I consumatori americani infatti preferiscono il radicchio "made in USA" (coltivato in appezzamenti in California

e Florida) a quello IGP, prodotto in Italia. La ragione, facilmente individuabile, sta nel prezzo: se il radicchio statunitense ha una quotazione tra i 2 ed i 3 dollari a libbra (che corrisponde a quasi mezzo chilogrammo), quello trevigiano viene venduto ad un prezzo tra gli 8 ed i 9 dollari a libbra (che equivalgono a 15 euro al chilogrammo...). È abbastanza facile dedurre che i compratori preferiscano acquistare radicchio ad un prezzo notevolmente più basso (il 70% più economico), seppur di qualità inferiore e senza certificato I.G.P.

In Italia, come già accennato, gran parte della quantità prodotta viene destinata ai mercati del Triveneto, e nelle province di Treviso, Venezia e Padova in primis. Per quanto riguarda il resto del paese, la vendita di radicchio trevigiano si concentra nei mercati di Bologna e Roma. Sono mercati di ristretta rilevanza, se paragonati comunque a ciò che viene venduto nel nord-Italia.

LA SWOT ANALYSIS

Per poter analizzare meglio quali siano le prospettive di sviluppo, e quali possano essere gli interventi da attuare per la promozione ed il sostegno del settore, sarà utile effettuare un'analisi dei punti di forza, di debolezza, le opportunità e le minacce dell'ambiente in cui il prodotto è inserito.

I punti di forza

Il prodotto in sé, come tutti i radicchi del Veneto, è un prodotto che ha enormi potenzialità.

Innanzitutto ha dei notevoli pregi per quanto riguarda la serbevolezza, ed il gusto, apprezzato da molti.

Le foglie mantengono una lunga consistenza nel tempo, e ciò riceve apprezzamenti soprattutto nel campo della ristorazione, in quanto si riesce ad avere un prodotto che mantenga le proprie caratteristiche più a lungo di altri ortaggi.

In secondo luogo, si tratta di un prodotto che da tempo è stato insignito della denominazione ad Indicazione Geografica Protetta. Questo indica che il prodotto, se porta con sé il marchio IGP, è stato sottoposto al trattamento descritto nel disciplinare, confacendosi a quelle che sono le direttive imposte dal Consorzio nella lavorazione del post-raccolta.

A questo va aggiunto che il prodotto è noto, almeno per quanto riguarda il pubblico italiano, dal momento che i consumatori lo inseriscono, assieme al Parmigiano Reggiano, alla cipolla di Tropea ed al pomodoro di Pachino tra i prodotti tipici più conosciuti del nostro paese. Un vantaggio non da poco, che il radicchio di Treviso e di Castelfranco vanta nei confronti degli altri radicchi e cicorie italiane, e che deve dare i propri frutti nel mercato.

Bisogna inoltre aggiungere la stima di cui gode il nostro radicchio all'estero, stima nutrita purtroppo solo dai media, fra tutti quelli inglesi, francesi ed americani. Sono svariate le rubriche nei vari periodici che descrivono le caratteristiche dell'ortaggio in questione (molto apprezzato è lo slogan "*the*

flower you can eat”, il fiore che tu puoi mangiare, che si riferisce all’appellativo dato al radicchio di “fiore invernale”).

Molti sono i critici che hanno apprezzato questo prodotto, pubblicizzandolo positivamente su testate di alto livello, primo tra tutti il *Financial Times*, e chissà che questa impressione positiva suscitata alla stampa non si trasferisca anche sulle masse di consumatori, facendo così decollare un prodotto che ancora stenta all’estero.

Le debolezze

Se sopra sono stati analizzati i fattori critici di successo, è dunque d’obbligo una panoramica sui punti sfavorevoli nel mercato del radicchio di Treviso.

Abbiamo prima elogiato i tempi di conservazione permettono all’ortaggio di mantenere le proprie caratteristiche in un lasso di tempo più lungo rispetto ad altre verdure.

Ma una delle peculiarità del radicchio di Treviso è proprio la sua freschezza. È infatti un tipo di ortaggio che va servito “freschissimo”, appena lavorato. È per questo che per assicurare questa proprietà il trasporto viene effettuato il più celermente possibile. Ciò avviene ad esempio, nel trasferimento verso gli Stati Uniti. La spedizione, effettuata via aerea (che fa arrivare il prodotto sui mercati d’oltreoceano nel giro di 36 ore), si avvale dell’ausilio di frigoriferi a temperature controllate, che permettano la conservazione degli ortaggi in condizioni ottimali e che non ne facciano perdere le proprietà organolettiche.

Questo però non garantisce la perfetta salvaguardia della freschezza, o quantomeno si vanno a snaturare il gusto e le caratteristiche di un prodotto che fa della freschezza un suo cavallo di battaglia.

Un altro punto di debolezza, su cui si sta cercando di lavorare per migliorare, è la difficile standardizzazione del prodotto.

In un mercato che privilegia la merce con medesime caratteristiche (si veda l’esempio del pomodoro olandese, di cui spesso si parla di “coltivazione in serie”, per quanto uniforme si presenta la produzione di tale ortaggio), la difficoltà di proporre un radicchio che abbia le stesse dimensioni, stessi colori o stesso gusto si sono ripercosse a discapito di tale ortaggio, favorendo altre cicorie

(come la già citata cicoria belga, o Witloof) le cui caratteristiche sono spesso simili, se non uguali, da pianta a pianta. Dalla costituzione del Consorzio per la tutela del Radicchio di Treviso e di Castelfranco Veneto si sta cercando di operare in tale direzione, col fine di poter ottenere un prodotto che soddisfi le caratteristiche fisiche e di sapore descritte nello Statuto e nel relativo ordinamento, come vedremo più dettagliatamente più avanti.

Abbiamo già analizzato il fattore “prezzo”, ed è già stato detto che il Radicchio è uno degli ortaggi più costosi, senza dimenticare poi, che si tratta di un prodotto che non è presente nei mercati per tutta la durata dell’anno solare. Durante tale assenza, che si verifica nei periodi estivi-autunnali, l’acquirente è naturalmente diretto verso l’acquisto di altri ortaggi, disponibili anche in questi periodi.

I mercati stranieri, inoltre, pretendono un prodotto di qualità, e richiedono un marchio che effettivamente certifichi che si tratta di merce insignita della denominazione ad Indicazione Geografica Protetta (I.G.P.), che garantisca l’effettiva provenienza del prodotto e l’osservanza delle procedure tradizionali durante la sua lavorazione.

C’è da aggiungere anche una carente conoscenza del prodotto all’estero. In Francia, ad esempio, con il nome *Chicorée de Treviso* viene venduto il radicchio di Chioggia. Questa scarsa dimestichezza con i mercati esteri crea un’elasticità particolarmente alta del prezzo, che viene a formarsi in funzione della domanda.

Le opportunità

Vediamo ora quali possano essere le opportunità, le tendenze positive che potrebbero, in futuro, presentarsi come gli effettivi punti di forza del nostro prodotto.

Abbiamo illustrato prima come il mercato estero richieda una merce certificata, con un marchio garante della qualità che effettivamente si ricerca. Se tutto il radicchio effettivamente prodotto, e venduto venisse certificato (e non solamente il 25%, come ci spiega Luca Giavi, direttore del Consorzio del Radicchio di Treviso e Castelfranco), probabilmente nei mercati stranieri si potrebbero avere dei riscontri positivi, per lo meno in campo europeo, in quanto si riuscirebbe a presentare un prodotto con certificazione IGP, e quindi sinonimo di qualità.

Un'altra strada che potrebbe portare risultati positivi, e che si può annoverare tra le prospettive di sviluppo futuro, potrebbe essere quella di optare per un'altra produzione del radicchio di Treviso. Ovvero, accanto alla figura radicchio tradizionale, si potrebbero affiancare altre tipologie di presentazione rispetto a quelle comunemente conosciute.

È sempre il sig. Giavi ad introdurre questo tema. Si tratta di un nuovo tipo di prodotti, nei quali il radicchio viene utilizzato in maniera diversa, quali ad esempio sottoli, creme di radicchio, surgelati ed altro. Lo scopo di ciò è quello di far aumentare i tempi di conservazione (di per sé ristretti) col fine di agevolarne lo sviluppo ed ad ovviare ai problemi di mantenimento del prodotto nel tempo, rendendolo disponibile anche in un lasso di tempo elevato rispetto alla tradizionale immissione nel mercato. Si spera così facendo, che i mercati di solito impossibilitati a reperire il radicchio di Treviso nella sua forma ottimale, vedi quello statunitense (come già detto prima) o quello giapponese possano scoprire quest'ortaggio.

Parlando sempre di nuovi percorsi da seguire, particolarmente interessante e di buone aspettative si potrebbe rivelare il settore della ristorazione. Il radicchio è infatti una specialità gastronomica della Marca, e tale caratteristica potrebbe venire valorizzata con la figura degli agriturismi, con produzione propria e piatti tipici della tradizione popolare trevigiani: citiamo il risotto al radicchio, o le crespelle al radicchio, piatti che ne esaltano il sapore; o l'utilizzo dello stesso in insalate come contorno a gustosi secondi. Questi sono solo alcune delle ricette venete che potrebbero essere servite in questi ristoranti, in cui si fondano folclore e consuetudini, per dare al cliente un assaggio della validità del prodotto in questione.

Inoltre, i buoni rapporti con la stampa ed i media esteri (come riportato) potrebbero essere un punto di leva da sfruttare per trovare spazi nei mercati al di fuori dell'Italia, dove si sta cercando di seguire la strada della promozione

tramite collaborazione con ristoranti tipici, o che propongano tipi di cucina alternativa.

Questa area di settore potrebbe rivelarsi particolarmente fiorente, visto e considerata la stima e la popolarità che ricoprono i ristoranti italiani all'estero, e la fama che da sempre la cucina del bel paese si porta con sé.

Le minacce

A questo punto analizziamo quali sono le minacce a cui il nostro prodotto potrebbe essere esposto.

Abbiamo già parlato prima del Disciplinare di produzione del Radicchio di Treviso, che si affianca allo Statuto ed elenca quali siano i procedimenti a cui il nostro ortaggio debba essere sottoposto e le caratteristiche da rispettare per poter risultare idoneo all'immissione nel mercato.

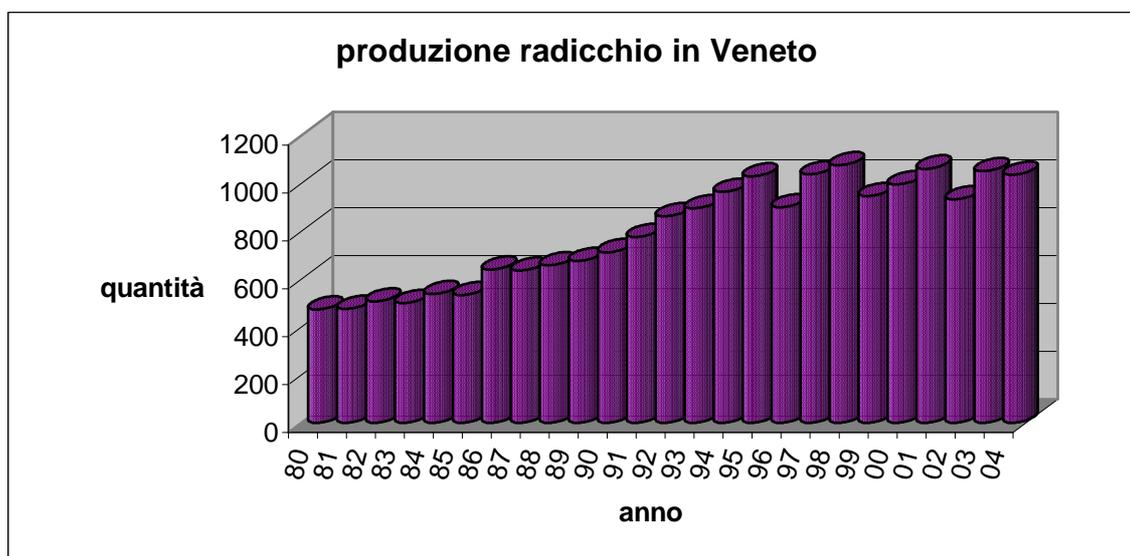
Tali peculiarità vanno rispettate se si vuole cercare di dare una certa standardizzazione dal punto di vista qualitativo e dell'aspetto al prodotto, quali ad esempio la dimensione, il peso, il colore, ed altre caratteristiche. Va inoltre aggiunto che in questo disciplinare viene indicato un "tetto" di produzione, meglio definito come la produzione massima per ettaro di superficie coltivata; che sono 7.000 kg/ha per il tardivo, e 9.000 kg/ha per il precoce. Viene inoltre specificato che non possono essere impiantate più di 6/8 piantine per metro quadro. Tali limiti sono stati inseriti a salvaguardia della qualità del prodotto; e per far in modo che la quantità prodotta possa essere per lo meno controllata. Un aumento della richiesta di radicchio, infatti, porterebbe ad aumentarne la quantità domandata, ed ad una prevedibile diminuzione della qualità.

Sappiamo bene che il radicchio che ci viene proposto nei mercati è il frutto paziente del lavoro della terra e dei contadini, e che una crescita della quota creata non farebbe altro che sforzare il suolo da dove l'ortaggio viene concepito, indebolendolo e impoverendolo delle proprie proprietà. Se invece il terreno non viene "sovraccaricato" di lavoro, esso conserverà le proprie proprietà che permettono di ottenere un radicchio di ottima fattura.

Un po' di dati

Passando ora ad un'analisi prettamente numerica della produzione annua, inseriamo la serie storica relativa alla quantità di radicchio prodotta in Veneto dal 1980 al 2004.

Anno	1980	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Q.tà	472	474	506	499	536	533	638	634	656	675
Anno	1990	91	92	93	94	95	96	97	98	99
Q.tà	711	775	861	894	964	1027	899	1037	1074	946
Anno	2000	01	02	03	04					
Q.tà	994	1060	932	1049	1035					



(dati www.regione-veneto.it, dati espressi in migliaia di quintali)

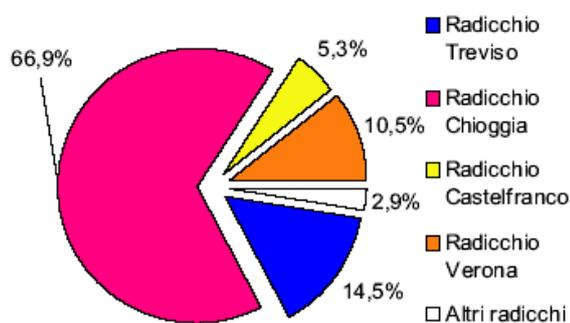
Bisogna innanzitutto specificare che si tratta della produzione di tutte le tipologie di radicchio, ovvero quello di Treviso, di Castelfranco, di Chioggia e di Verona, e che tra le quattro modalità, quello di Chioggia è di gran lunga il più coltivato, come mostrato nella figura in basso.

È facile vedere che negli ultimi 25 anni la crescita è stata costante, con picchi più o meno anomali, come nel 1987, in cui si è registrato un incremento, o nel 1997, anno che ha coinciso con una leggera diminuzione della quantità prodotta.

È comunque interessante notare che la superficie coltivata non è aumentata notevolmente, passando dai 9.000 ettari del 1980 agli 11.000 dei giorni nostri, ma che sono migliorate notevolmente le tecniche di coltivazione, permettendo una crescita della quantità raccolta decisamente considerevole.

Va inoltre ricordato che in tutta la regione vi sono circa mezzo migliaio di aziende produttrici di radicchio.

Distribuzione percentuale della produzione di radicchio per tipologia, Veneto - Anno 2004



IL CONSORZIO DEL RADICCHIO DI TREVISO

La figura dei radicchi di Treviso e di Castelfranco Veneto viene affiancata da un ente il cui compito è la tutela e la valorizzazione dei suddetti ortaggi.

Questo ente è il Consorzio Tutela Radicchio Rosso di Treviso e Variegato di Castelfranco Veneto.

La sua costituzione risale al 1996, anno che coincise con l'inserimento del radicchio rosso di Treviso e variegato di Castelfranco, tra i prodotti orticoli tutelati dall'Unione Europea con l'indicazione I.G.P.

Nonostante la sua fondazione risalga ad un decennio fa, solamente il decreto legislativo del 9 febbraio 2006 ne riconosce la legittimità e dunque ne attribuisce gli incarichi di tutela, promozione, valorizzazione, informazione del consumatore e di cura degli interessi di tale Consorzio, e dunque, del prodotto in questione (come descritto dall'art.14 c.15 della legge n.526 del 21 dicembre 1999).

Il primo Consorzio

A dire il vero negli anni Settanta operò un altro Consorzio per la tutela del radicchio rosso. Nato ufficialmente il 18 novembre 1970 sotto la spinta della Camera di Commercio (che già da marzo 1969 istituì un "Comitato tecnico consuntivo permanente", con lo scopo di studiare i problemi del radicchio), tale ente si preoccupò di immettere nel mercato un prodotto tutelato e regolarmente depositato.

Tale operazione non diede i risultati sperati nei mercati esteri, mentre ebbe un discreto successo nei mercati del Nord-Italia (in particolare nei mercati del milanese).

Per i primi anni di vita di tale ente ai produttori di radicchio veniva assicurato un prezzo minimo garantito per la merce commercializzata con il marchio del consorzio. Infatti, nel caso in cui il prezzo fosse sceso al di sotto di una determinata cifra, il Consorzio interveniva ricoprendo tale differenza di prezzo in favore dei coltivatori, garantendo una quota minima ai produttori.

Tale meccanismo, che avrebbe potuto risentire in maniera molto negativa di eventuali "crolli" da parte delle quotazioni di mercato, venne modificato

nell'annata '75-'76, con l'introduzione di un premio forfettario nel caso in cui il prezzo del prodotto non raggiungesse la quota desiderata.

Fu questo l'ultimo anno in cui il Consorzio si impegnò nel sostegno economico, scegliendo la via della promozione dei prodotti nei mercati romani e del centro Italia.

L'anno successivo si arrivò allo scioglimento dell'ente, vista anche la scarsa partecipazione all'attività (3 cooperative ed un commerciante).

Tra le critiche mosse a questa prima "versione" del consorzio, vi fu quella riguardante la scarsa competenza in campo manageriale (con una gestione prettamente verticistica ed un quasi assente coinvolgimento dei produttori), che associato ad uno scarso collettivismo degli agricoltori, ha fatto chiudere senza particolar elogi questi primi otto anni di vita del Consorzio.

Il signor Pontello (responsabile attuale dell'ufficio Agricoltura della Camera di Commercio di Treviso) ricorda quell'esperienza descrivendola "poco esaltante", augurandosi che gli errori effettuati nel passato non debbano più essere ripetuti nel futuro prossimo, soprattutto quelli riguardanti la scarsa partecipazione dei soci. "La partecipazione dei consorziati è di vitale importanza per quel che riguarda la sopravvivenza e soprattutto l'esistenza dell'associazione. Non bisogna dimenticare come la loro presenza sia indispensabile per il Consorzio, e che il lavoro di Giavi & Co. non può far altro che facilitare la vita ai coltivatori". Il ruolo della Camera di Commercio è sempre stato di primaria importanza per questa associazione, se si considerano le origini, come scritto sopra, e se si considera che attualmente la sede legale del Consorzio ha sede proprio in Camera di Commercio.

Il Consorzio oggi

Dopo più di vent'anni riparte la sfida del Consorzio del Radicchio di Treviso.

La nuova costituzione, avvenuta come già detto nel 1996 ha come scopo la tutela del radicchio e la garanzia di qualità del prodotto, onde evitare che una cicoria qualunque possa essere venduta come radicchio rosso di Treviso. L'Indicazione

Geografica Protetta servirà da riconoscimento alla qualità del prodotto, il che indicherà che la merce insignita di tale segno di riconoscimento risponde alle condizioni e ai requisiti stabiliti dal disciplinare di produzione del radicchio di Treviso.

L'articolo 3 dello statuto del Consorzio ne elenca gli scopi, ovvero:

- controllare che i prodotti venduti con il nome di radicchio di Treviso e di Castelfranco siano cicorie che effettivamente abbiano tale origine e classificazione;
- concedere la possibilità di usare il marchio ad i consorziati;
- vigilare che estranei al Consorzio non si attribuiscono la qualifica di consorziati, col fine di utilizzare marchi registrati dal consorzio;
- promuovere sviluppo e migliorare la produzione di radicchio, favorendo la diffusione della coltivazione, e migliorando le pratiche colturali;
- promuovere e pubblicizzare i prodotti, con l'intento di diffondere la conoscenza ed affermare il prestigio dei marchi consortili e dai prodotti da questi contraddistinti.

Vengono indicati inoltre gli obblighi e i diritti dei consorziati. Tra questi, i soci hanno il dovere di osservare statuto e regolamento, di versare l'annuale quota di associazione (che varia dai 70 euro per un produttore agricolo ai 100 per un confezionatore), e vengono caldamente invitati a non immettere nel mercato prodotti che non abbiano superato gli appositi controlli. Questo avviene, come vedremo dopo, per permettere che la merce effettivamente venduta sia radicchio di Treviso ottenuto mediante tutte le procedure descritte nel disciplinare, e che dunque soddisfi un certo standard di qualità.

Tra i diritti, innanzitutto vi è quello ad usare un prodotto che porti il marchio IGP, ed anche ad usufruire di tutti i servizi predisposti dal Consorzio ai propri soci (manifestazioni, fiere, mostre,...).

Un vantaggio non da poco del Consorzio è anche quello di raccogliere più aziende (ben 180, secondo il signor Giavi), ed è un beneficio a favore dei produttori, in quanto così riescono a far sentire la propria voce, il che non

sarebbe risultato particolarmente facile se le aziende avessero continuato a rappresentarsi singolarmente.

La struttura del Consorzio permette infatti ai soci di venire rappresentati.

Gli organi del Consorzio sono l'Assemblea, il Consiglio di Amministrazione, formato da 6 a 12 membri, che ha il compito di programmare l'attività del Consorzio; il Presidente, eletto fra tutti i componenti. All'assemblea partecipano tutti i consorziati, con il compito di prendere decisioni in merito alle direttive principali e di nominare Consiglio di Amministrazione ed il Presidente.

Tutti i soci hanno diritto di voto, ed hanno quindi la possibilità di elencare i propri problemi, suggerimenti e spunti al Consorzio, al fine di poter migliorarsi

Vi sono poi due organismi esterni, ovvero non composti da soci, che sono i Revisori dei conti ed i Probiviri.

La fase del controllo e della certificazione

Una delle prerogative del Consorzio è quella di offrire un radicchio di qualità ai propri clienti. Prodotti che rispondano a tutti i requisiti riportati nel disciplinare di produzione IGP, seguendo le indicazioni che permettano di ottenere un prodotti di ottima fattura.

È per questo che il controllo e la certificazione di qualità sono due delle principali attività dell'ente, che ha il compito di vigilare sull'attività dei propri consorziati.

Queste due fasi (che vengono effettuati in collaborazione con la ditta CSQA Certificazioni srl, azienda specializzata in certificazioni e controllo), si suddividono a loro volta in molteplici stadi.

Per la fase di controllo si comincia dal verificare che l'ortaggio prodotto sia stato coltivato nelle zone descritte nell'ordinamento, si accerta che l'adeguatezza degli impianti di coltivazione, si controllano le fasi di semina, trapianto e successivamente di imbianchimento e di toelettatura. Si registrano poi i lotti prodotti e le caratteristiche (quali aspetto, colore, sapore, peso e diametro). Infine, una volta testata la conformità del prodotto, si passa al confezionamento.

Per effettuare tutte queste verifiche vengono prelevati dei campioni di prodotto, vengono esaminati e dunque valutati, come è spiegato nel "Piano dei Controlli

della IGP”, documento che indica passo passo quali siano le procedure seguite dalla ditta CSQA nei vari esami, quale sia il requisito controllato, l’eventuale conformità non rispettata, il trattamento della non conformità e l’azione correttiva che verrà svolta.

È questo l’ultimo passaggio della fase di controllo. Terminata questa fase, si passa poi all’apposizione del certificato IGP nelle confezioni. Il prodotto, ora contrassegnato, è pronto a venir dunque inviato nei mercati per poi arrivare nelle tavole dei consumatori.

Le sanzioni

La tutela del prodotto è dunque uno dei compiti del Consorzio del radicchio di Treviso.

Ma oltre a proteggere questo ortaggio, tale ente controlla che non si abusi del marchio, o meglio, che i prodotti che vengono quotidianamente commerciati nei nostri supermercati siano effettivamente di qualità, per evitare eventuali raggiri od imbrogli ai compratori.

Il Consorzio ha inoltre un altro incarico, che è quello di punire con sanzioni gli eventuali tentativi di smerciare prodotti che non rientrino nel disciplinare come radicchi certificati e garantiti.

Abbiamo due documenti che descrivono quali siano i provvedimenti da prendere in questi casi: il sopraindicato Piano dei Controlli della IGP, redatto dal Consorzio e dalla ditta CSQA, ed il Decreto legislativo n.297 del 18 novembre 2004.

Il primo atto è specifico per il radicchio rosso di Treviso e variegato di Castelfranco Veneto, e ci indica le azioni correttive per ogni eventuale mancata osservanza al disciplinare che possono andare da un semplice richiamo per non aver rispettato il termine di consegna per le notifiche dei lotti, ad una sospensione “pro-tempore” dal Consorzio ed alla perdita del marchio IGP dei propri prodotti nel caso non vengano seguiti i procedimenti standard nella lavorazione del radicchio, e vi sia la chiara intenzione di imbrogliare i controlli.

Il decreto legislativo del 18 novembre 2004 è invece un atto comune a tutti i prodotti agricoli ed alimentari con il marchio IGP.

In tale documento vengono indicate una miriade di ammende pecuniarie, e si va dai 3.000 euro da pagare da chi impiega la denominazione protetta per prodotti non controllati adeguatamente, ai 50.000 euro nel caso venga falsificato o manomesso il marchio a denominazione protetta di garanzia.

I controlli vengono effettuati dall'Ispettorato centrale repressione frodi in collaborazione con il Consorzio e sotto la supervisione del Ministero delle politiche agricole e forestali.

Il gran numero di ispezioni e l'ammontare delle pene pecuniarie descrivono l'importanza della salvaguardia dei prodotti a marchio IGP italiani (che tra l'altro sono più di 150), e che ci indica l'interessamento degli organi politici affinché tali merci restino tutelate.

CONCLUSIONI

In questo dossier abbiamo cercato di offrire una panoramica sul settore di produzione del radicchio di Treviso e di Castelfranco Veneto. Partendo da un'analisi della regione Veneto e della provincia di Treviso, focalizzando l'attenzione sulla sua economia e sulla sua agricoltura, dando un occhio al passato, studiando il presente e cercando di immaginare il futuro.

Il periodo attuale presenta di certo diverse difficoltà, ma anche nuove prospettive e nuovi percorsi da poter scegliere ed interpretare, valorizzando le produzioni locali (da sempre vanto di tutta la regione) ed investendo in ricerca e sviluppo, cercando di contrapporsi all'ascesa dei nuovi concorrenti e dei nuovi paesi.

Abbiamo scritto sopra dei molti distretti locali industriali, ed anche delle svariate coltivazioni e produzioni agricole che caratterizzano la nostra regione, e tra queste troviamo appunto il radicchio di Treviso e di Castelfranco Veneto.

È stato analizzato il fattore prezzo, cercando di capire il perché quest'ortaggio abbia quotazioni più alte rispetto a molti altri prodotti agricoli. La ragione sta nell'elevata incidenza che ha la manodopera sul totale (tra il 70 e il 75%), in quanto la lavorazione particolare a cui viene sottoposto include delle fasi che altri prodotti agricoli non seguono (si tratta dell'imbianchimento e della tolettatura).

Il prezzo è dunque più elevato rispetto ad altre cicorie.

Studiando il mercato del prodotto, vediamo che esso viene venduto in gran parte nel nord-est Italia, a cui si aggiunge la Lombardia orientale e l'Emilia-Romagna settentrionale. Il resto dei compratori si divide tra il nord e centro Italia e alcuni paesi europei (Germania, Francia, Regno Unito, Austria e Svizzera), ma si tratta di piccole quantità. È particolarmente difficile entrare negli altri mercati, ove gli alti costi del trasporto fanno lievitare i prezzi del prodotto (come in quelli americani o giapponesi), già di per sé problematici; e dove il prodotto non è ben noto (come nell'Europa orientale).

Effettuando poi una SWOT analysis, si è visto quali siano i punti di forza, di debolezza, le opportunità e le minacce del Radicchio di Treviso.

Riassumendo, uno dei *punti di forza* è sicuramente la qualità che contraddistingue il prodotto. Va aggiunto che si tratta di un ortaggio insignito del

marchio IGP, a ribadire l'alta considerazione che si ha di esso. Inoltre, a differenza dei mercati esteri, questo prodotto è estremamente conosciuto in patria, dove viene spesso indicato come uno dei simboli della Marca. Infine va aggiunta della stima che gode all'estero dai mass media.

I *punti di debolezza* sono invece i ristretti tempi di conservazione dell'ortaggio, in quanto si ha a che fare con un prodotto che va servito fresco, od addirittura freschissimo; della difficoltà di standardizzare la produzione; del prezzo elevato e della già più volte ripetuta scarsa conoscenza all'estero.

Le *opportunità* sono collegate alle nuove produzioni radicchio, non più inteso come tradizionale ortaggio, bensì con tutte le lavorazioni che potrebbero essere collegate (sottoli, creme,...); la collaborazione con il settore ristorazione ed un aumento della quantità certificata, con un incremento delle aziende facenti parti del Consorzio per la tutela del radicchio di Treviso e Castelfranco Veneto.

Le *minacce* sono prettamente collegate alle opportunità descritte. La crescita della quantità prodotta e venduta è di certo un obiettivo da raggiungere, ma con ciò non deve risentirne negativamente la qualità.

Da un esame della quantità prodotta si vede anche che negli ultimi 25 anni vi è stato un aumento lineare della produzione, un aumento più che proporzionale rispetto all'incremento degli ettari destinati alla coltivazione del radicchio.

Si è parlato anche della figura del Consorzio tutela Radicchio rosso di Treviso e Variegato di Castelfranco Veneto, con cui sono stati fatti diversi colloqui assieme al signor Giavi, della sua storia, e dei suoi compiti. Si è visto come opera e come agisce per la tutela di questo ortaggio, quali siano i controlli e le sanzioni al fine di salvaguardare e preservare la qualità di questo prodotto, emblema di una provincia e di una regione che guardano avanti, senza dimenticare il proprio passato contadino.

APPENDICE

Conto economico calcolato su un ettaro a Radicchio rosso di Treviso tardivo

N°operaz.	Descrizione operazioni	Quantità	Ore impiegate	Costo/unità	Costo operaz.
Operazioni colturali svolte da terzisti					
1	Estirpatura con trapuntatore				€ 100,00
2	Aratura				€ 120,00
3	Fresatura				€ 70,00
4	Concimazione				€ 30,00
5	Diserbo				€ 150,00
6	Semina				€ 100,00
7	Irrigazione	12,5		€ 50,00	€ 625,00
8	Fresatura interfila				€ 140,00
9	Sarchiatura				€ 60,00
Concimazioni					
10	Solfato 30/10	200		€ 0,50	€ 100,00
11	03/05/10	500		€ 0,36	€ 180,00
12	4/8/16	200		€ 0,40	€ 80,00
13	Calcio	500		€ 0,40	€ 200,00
14	Acquisto seme	1		€ 350,00	€ 350,00
Trattamenti					
15	Previcur	2,5		€ 40,00	€ 100,00
16	Strabor	5		€ 15,00	€ 75,00
17	Oidio	15		€ 20,00	€ 300,00
18	Melody Compac	3		€ 11,00	€ 33,00
19	Euparen	1,5		€ 40,00	€ 60,00
20	Risolex	2,5		€ 35,00	€ 87,50
Lavorazioni					
21	Diradamento		240	€ 9,00	€ 2.160,00
22	Raccolta		150	€ 9,00	€ 1.350,00
23	Mazzi		240	€ 9,00	€ 2.160,00
24	Stoccaggio		15	€ 9,00	€ 135,00
25	Imbianchimento		60	€ 9,00	€ 540,00
26	Toilettatura e confezionamento		750	€ 9,00	€ 6.750,00
27	Trasporto		20	€ 9,00	€ 180,00
Materiali					
28	Tessuto non tessuto	10000		€ 0,09	€ 900,00
Mezzi					
29	Trattamenti	6		€ 40,00	€ 240,00
30	Raccolta	50		€ 50,00	€ 2.500,00
31	Trasporto	10		€ 40,00	€ 400,00
32	Smaltimento	10		€ 20,00	€ 200,00
33	Stoccaggio	8		€ 35,00	€ 280,00
Altri costi					
34	Frigo conservazione				€ 1.000,00
35	Energia elettrica				€ 100,00
36	Affitto Terreni				€ 500,00
37	Locazione locali				€ 1.800,00
38	Certificazione				€ 300,00
39	Imballi				€ 1.200,00
TOTALE PER ETTARO					€ 25.655,50

Considerata una produzione media di 8.000 kg ad ettaro, si ricava un prezzo medio al chilo di poco superiore ai 3 euro.

BIBLIOGRAFIA

Camillo Pavan, *“Raici. Storia, realtà e prospettive del radicchio rosso di Treviso”*

www.coldiretti.it, *“Disciplinare di produzione della indicazione geografica protetta «Radicchio rosso di Treviso»”*

Consorzio tutela Radicchio Rosso di Treviso e Variegato di Castelfranco Veneto, *“Statuto del Consorzio tutela Radicchio Rosso di Treviso e Variegato di Castelfranco Veneto”*.

Consorzio tutela Radicchio Rosso di Treviso e Variegato di Castelfranco Veneto, *“Piano dei controlli della Indicazione Geografica Protetta protetta «Radicchio rosso di Treviso»”*

web-bibliografia

www.istat.it, *“Le esportazioni delle regioni italiane - 2005”*

www.istat.it *“5° Censimento generale dell’agricoltura”*

www.bancaditalia.it, sezione statistica, *Note sull’andamento dell’economia del Veneto nel 2004*

www.regione-veneto.it, sezione statistica, dati statistici settoriali, *“Produzioni agricoltura dal 1980 al 2004”*

RINGRAZIAMENTI

Al termine di questi tre anni devo fare un ringraziamento particolare a tutte le persone che mi sono state vicine durante il mio cammino universitario, iniziando da tutti gli amici di scuola (Steno, Manente, Beppe, Giacomo, Antonio, Candiotta, Luca Antonio, Daniela, Clara, Filippi, Ale, Flavio, Dario, Alice, Francesca, Friz, Gigi, Leone, Luca B., Maurizio, Cangia, Ziero, Ruffa, Christian); gli amici della mia compagnia e del mio paese (Domenico, Simone, Haig, Dolo, Davide, Davis, Matteo, Manuel, Piva, Mirco, Nicola, Angelo, Teno, Lele, Denis) a tutto il bar Charlie: alla mia squadra di pallacanestro che tutt'ora continua a non credere in me; ai miei compagni di classe delle superiori; ai miei datori di lavoro ed ai miei colleghi, a tutte le persone di cui mi son dimenticato, a tutte le mie amiche e a tutte le mie donne.

Un ringraziamento va fatto anche ai professori che ho avuto il piacere di avere nel corso di questi tre anni, ed infine un immenso ringraziamento va fatto alla mia famiglia che ha saputo starmi vicino ora, in questi momenti felici ma anche in quelli di difficoltà.

Grazie Giulia, grazie mamma, grazie papà, grazie nonna e grazie zia.