
**COME I GIOVANI HANNO REAGITO ALLA CRISI:
INCONTRO CON ALCUNI GIOVANI ALLEVATORI ABRUZZESI
CON UNO SGUARDO ALLA PROSSIMA PROGRAMMAZIONE**

MAGGIO 2013



**Documento prodotto nell'ambito della Rete Rurale Nazionale
MiPAAF DISR2 - Coordinatore Dott.ssa Graziella Romito
Gruppo di Lavoro: Giovani - Coordinatore Dott.ssa Mariella Santevecchi**

Redazione a cura di: Elisabetta Savarese e Flaminia Ventura

Si ringraziano il dott. Domenico Mastrogiovanni, i giovani agricoltori intervistati e le loro famiglie

Foto di: Elisabetta Savarese

Come i giovani hanno reagito alla crisi: incontro con alcuni giovani allevatori abruzzesi con uno sguardo alla prossima programmazione

Il Gruppo di Lavoro Giovani della Rete Rurale Nazionale il 10 e 11 maggio ha realizzato un primo incontro in Abruzzo con dei giovani agricoltori e le loro famiglie al fine di verificare come sono riusciti a sviluppare attività economicamente e ambientalmente sostenibili rivitalizzando territori considerati marginali.

La scelta della località è stata dettata dall'**esistenza di una rete informale di giovani allevatori** che negli ultimi anni hanno avviato la loro attività riportando nell'area l'attività agro pastorale, la produzione di formaggi e altri prodotti tipici ed artigianali, ripopolando con le loro famiglie e i loro dipendenti aree soggette ad un forte spopolamento.



Gli **elementi chiave del successo** e dello sviluppo di queste imprese possono essere identificati nei seguenti:

- ✓ Presenza di un "leader" che aveva già aperto il mercato anche con prodotti fortemente innovativi, che ha operato come tutor per i nuovi imprenditori; non solo in termini di trasmissione delle conoscenze sia nell'allevamento che nella trasformazione delle produzioni, ma anche in termini di supporto alle scelte di investimento ed alla vendita.

- ✓ La presenza di un'azienda già consolidata ha permesso ai giovani un più facile accesso alle domande di finanziamento ed a tutte quelle procedure burocratiche/amministrative da seguire nel settore (come ad esempio autorizzazione ASL) in quanto tali procedure era già state "sperimentate".
- ✓ Le imprese dei giovani sono tutte multifunzionali oltre all'allevamento, trasformano gran parte dei prodotti in azienda, commercializzano direttamente anche, in alcuni casi, attraverso l'attività di agriturismo.
- ✓ Le imprese dei giovani sono tutte imprese familiari che possono contare su un'ampia rete di collaborazione dei membri della famiglia sia per le attività di impresa che per la gestione delle problematiche a carattere familiare.
- ✓ Tutte le imprese sono state sviluppate "a piccoli passi" senza grosse esposizioni finanziarie, investendo gli utili in azienda e con ridotto ricorso all'aiuto pubblico.
- ✓ Grazie all'alta qualità delle produzioni ed alla vendita diretta riescono a spuntare prezzi molto superiori dei prodotti industriali. Su questo punto appare chiave il rapporto, che in diversi modi, viene sviluppato direttamente con il consumatore.



Ogni imprenditore ha sviluppato una sua strategia che ha tenuto conto delle caratteristiche dell'azienda, la propria propensione al rischio e la disponibilità di lavoro familiare.

Silvia dell'azienda agrituristica "Le Prata" a 3 Km da Scanno (AQ) a 1.600 metri sul livello del mare ha puntato tutto sulla valorizzazione del prodotto attraverso il suo agriturismo. La dimensione produttiva è adattata alla dimensione familiare: con soli 2,5 Ha in proprietà e l'affidapascolo da parte del Comune vengono prodotti formaggi, carni e salumi commercializzati tutti attraverso la somministrazione dei pasti nell'agriturismo e la vendita diretta ai clienti del ristorante che apprezzano la qualità li richiedono in acquisto.

La scelta di tornare in questi territori è stata fatta dai genitori, il papà piastrellista in una grande città, ha deciso di tornare a Scanno e di avviare un'attività di allevamento. La famiglia di Silvia risulta tutta impegnata nell'attività agricola (papà e marito) e in quella agrituristica (mamma e sorella). Per Silvia la scelta di occuparsi a tempo pieno dell'azienda è stata una scelta di vita in funzione anche della crescita dei suoi due figli e anche di una loro futura attività; in particolare il suo secondo figlio è un "allevatore nato". La famiglia a turno riesce nel mese di settembre a concedersi un periodo di vacanza.

Sebbene la crisi non ha avuto un grande impatto negativo sul numero di presenze e quindi sui ricavi dell'attività, ha comunque congelato i prezzi, a fronte di un continuo incremento dei costi. L'attuale strategia di Silvia è stata quella di individuare investimenti capaci di ridurre i costi, in particolare quelli energetici, attraverso il ricorso a finanziamenti del PSR. I tempi dell'istruttoria sono stati molto lunghi (la domanda di primo insediamento fatta nel 2009 ha portato al DR solo nel 2012 ed è ancora in attesa del primo anticipo).

L'azienda dispone di un sito web molto semplice, i rapporti con i clienti avvengono via telefono e la maggior parte della clientela è "fidelizzata" e ha conosciuto l'azienda "Le Prata" attraverso il passaparola. L'atmosfera è quella familiare ed il pasto, ad eccezione di esigenze particolari, è a menù fisso con piatti stagionali e composto di diverse portate in cui non mancano i loro formaggi e salumi ed altri prodotti fatti in casa. L'azienda è dotata di internet, il collegamento è però assicurato a pagamento da una società privata che fornisce il collegamento via etere. Inoltre l'avvio di un'attività autonoma da parte del fratello renderà presto necessaria la liquidazione della sua quota ereditaria in quanto i genitori sono intenzionati a cedere la proprietà del fondo e dei fabbricati alle due sorelle.



Azienda agrituristica "Le Prata", a 3 Km da Scanno (AQ)

Dino del "Bio Agriturismo Valle Scannese", localizzato a Le Prata vicino all'azienda di Silvia, insieme allo zio Gregorio Rotolo, ha un grande allevamento di ovini (1.500 capi e 60 vacche da latte), ha contribuito a sviluppare un'azienda che da lavoro oltre che alla sua famiglia (la mamma gestisce l'agriturismo) ad altre venti persone assunte dall'azienda. L'azienda è quindi motore di sviluppo per il territorio ed anche per i territori di valle dove viene acquistato il fieno e le granaglie per l'alimentazione del bestiame. L'azienda è completamente biologica e quindi acquista solo prodotti da altre aziende che producono in biologico con le quali ha rapporti di fornitura pluriennali.



Dino e lo zio Gregorio del “Bio Agriturismo Valle Scannese”, Loc. Le Prata Scanno (AQ)

Lo zio Gregorio rappresenta un punto di riferimento per la famiglia e per gli altri agricoltori della zona in termini di supporto all'avviamento dell'attività di allevamento, trasformazione in formaggi dove le sue qualità da casaro esperto e sperimentatore lo hanno fatto più volte primeggiare a livello nazionale (famosi i suoi formaggi di ricotta a scorsa nera, il gregoriano e l'ultimo arrivato il francesco), sviluppo di attività multifunzionali come quella dell'agriturismo, ristorazione e l'utilizzo della lana di pecora per prodotti artigianali in collaborazione anche con progetti per la valorizzazione della lana abruzzese che fanno rivivere la lana attraverso oggetti anche di design (Cfr. puntata GEO&GEO del 1/10/2012). Inoltre Gregorio si occupa di trasportare al macello le pecore non solo della sua azienda, ma anche quelle dell'azienda di Silvia e di Piero marito della nipote Francesca con cui organizza la vendita diretta dei propri prodotti nel quartiere di Testaccio a Roma due volte al mese. Partecipano insieme, anche con Claudio (Cfr. dopo), a fiere e mercati nazionali dove riescono a collocare i propri prodotti a prezzi adeguati alla loro qualità.

Dino è subentrato in azienda usufruendo oltre che della 112 anche della misura 121 per acquistare attrezzature per la stalla. Fondamentale l'esperienza diretta ed il supporto dello zio per definire il piano di miglioramento aziendale che risulta difficile individuare per un neo imprenditore che non ha lavorato nel settore. In questo caso, viene sottolineato dal giovane come, l'affidarsi a tecnici che scrivono un progetto ed identificano per l'imprenditore gli investimenti da realizzare, non sempre risulti la scelta migliore: occorre un lasso di tempo che permetta al giovane di iniziare per step successivi, in cui nel primo gran parte dell'attività deve essere dedicato ad imparare visitando le esperienze migliori, lavorando in queste aziende, per capire poi nella propria realtà come sviluppare il proprio progetto di impresa, riducendo nel tempo anche la propria esposizione bancaria. Ora invece questo non è possibile, infatti se viene fatta una seconda domanda per realizzare investimenti ad integrazione di quanto proposto dal giovane attraverso il piano di sviluppo aziendale per il primo

insediamento, la seconda richiesta viene posta agli ultimi posti in graduatoria dietro tutti i nuovi insediati.

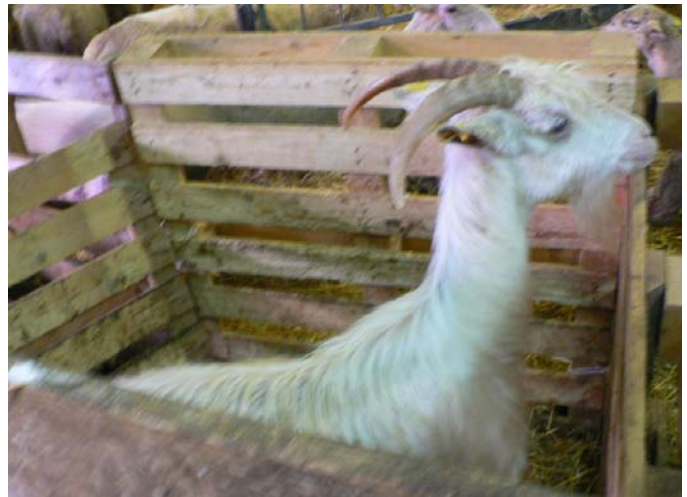


Dino e lo zio Gregorio del Bio Agriturismo Valle Scannese, Loc. Le Prata Scanno (AQ)

Oltre il supporto dello zio, Dino è stato in Francia dove ha imparato una tecnica di tosatura che riduce lo stress all'animale durante l'operazione di tosatura. Dino ha una famiglia di tipo tradizionale infatti lui lavora in azienda e la moglie si occupa dei tre figli, anche in questo caso la passione per l'allevamento è stata trasmessa alle nuove generazioni ed in particolare alla prima figlia.



Cani di razza pastore abruzzese allevati per proteggere il gregge



“Le pecore vivono da signore” nell’allevamento di Dino e dello zio Gregorio

Vicino al Bio Agriturismo Valle Scannese abita, Francesca, la nipote di Gregorio che si è sposata con Piero anche loro vivono di allevamento (circa 500-600 capi) e producono formaggi. Il loro figlio maggiore di dieci anni è un appassionato sciatore oltre che essere un appassionato allevatore. Hanno appena costruito la loro casa in parte dedicata alla realizzazione di un B&B agriturismo con tecniche di bioedilizia dove sperano già da questa estate di accogliere i primi ospiti e dove hanno già previsto un piccolo spazio espositivo e di vendita per le loro produzioni. Piero pensa di trasferire vicino al B&B anche il caseificio in modo da far vedere agli ospiti e agli acquirenti la caseificazione. Il giorno successivo al nostro incontro sarebbero andati a Roma a Testaccio dove avrebbero venduto i loro prodotti e quelli di Dino e dove hanno creato rapporti consolidati con i clienti che li “aspettano” per acquistare le loro produzioni di qualità. I problemi non mancano, per realizzare il loro B&B agriturismo non hanno potuto accedere a finanziamenti del PSR, considerando che l’insediamento già c’era stato e che quindi non avrebbero potuto godere della priorità legata alla misura 112; hanno quindi dovuto ricorrere ad un finanziamento bancario non agevolato a “tasso variabile” ma con un tetto “minimo” che tutela l’Istituto Bancario.



La casa e il B&B agriturismo in costruzione di Francesca e Piero

Sempre vicino a Silvia, Dino e Piero incontriamo poi una famiglia la cui attività iniziale è quella di esbosco sulle montagne vicine, taglio del legno e trasporto del legname con i cavalli. L'attività di lavoro con i cavalli ha poi stimolato la nascita di un'attività multifunzionale per escursioni a cavallo: il "Ranch" dove lavora il nipote del silvicoltore e dove hanno anche aperto un punto di ristoro.



Attività escursionistica organizzata dal "Ranch" Scanno

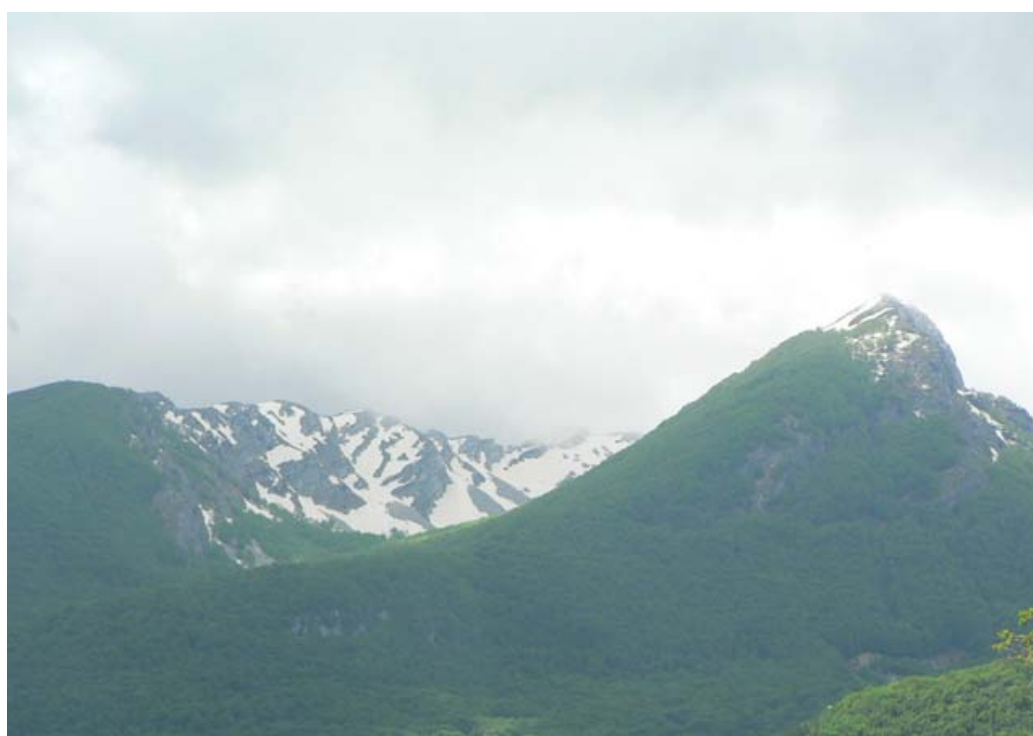
Spostandoci a Villetta Barrea all'interno del Parco Nazionale d'Abruzzo abbiamo incontrato Claudio di Domenico dell'azienda La Grancia di Sant'Angelo. Claudio alleva vacche razza "Pezzata Rossa Italiana" iscritte al libro genealogico selezionate geneticamente per migliorare la qualità del latte in funzione della sua caseificazione (quantità di grasso nel latte).



Azienda Agricola "La Grancia di Sant'Angelo" all'interno del Parco Nazionale d'Abruzzo ed il suo conduttore Claudio



Parco Nazionale d'Abruzzo



Vista dall'Azienda Agricola "La Grancia di Sant'Angelo"

La selezione avviene principalmente attraverso la scelta di seme di tori miglioratori che è avvenuta in collaborazione con la Associazione Provinciale Allevatori dell'Aquila. L'aumento dei costi dell'inseminazione artificiale e l'interesse da parte anche di Dino e

Piero (anche loro allevatori di bovine pezzate rosse) ha portato alla richiesta alla regione di un corso di formazione su tale tecnica a cui Claudio parteciperà a breve.

Gli animali in asciutta e le giovani manze l'estate vanno al pascolo, i problemi sono diversi: la presenza degli orsi che non consente di mandare fuori animali molto giovani e la distruzione delle recinzioni e l'impoverimento dei pascoli da parte dei Cervi che si sono moltiplicati in maniera esponenziale nell'area del Parco, mettendo a rischio anche le aree di pascolamento del Camoscio. Per gli allevatori i danni sono ingenti, soprattutto perché per rispettare le aree di pascolo, devono controllare giornalmente le recinzioni con notevole aggravio di manodopera.

Oltre ai bovini Claudio ha anche un piccolo gregge di pecore merinizzate per la produzione di agnelli e vorrebbe reintrodurre una razza italiana "Gentile di Puglia" razza a tipica della transumanza.



La stalla delle pezzate rosse dell'Azienda Agricola "La Grancia di Sant'Angelo"

Lavora insieme a lui Silka, maestra d'asilo di origine tedesca, che con passione lavora nel caseificio producendo formaggi vaccini ottenuti da mucche a stabulazione libera con latte lavorato a crudo, caglio e fermenti naturali.

Quasi tutta la produzione di formaggi (90% circa) pari a circa 150 quintali l'anno, viene venduta in azienda presso il proprio spaccio aziendale dove è anche possibile, seguire la caseificazione e degustare i prodotti. La piccola quota che non viene venduta in azienda viene portata nelle fiere alle quali Claudio partecipa insieme a Gregorio, Dino e Piero, soprattutto quando queste sono in rinomate zone di produzione dove è possibile incontrare altri produttori e scambiare con loro esperienze e consigli. Anche Claudio sperimenta nuove produzioni, come il caciocavallo da 13 kg stagionato almeno 2 anni, o un il nuovo formaggio con i semi di erba medica.

Claudio, anche attraverso il suo impegno come assessore all'agricoltura del suo comune, propone iniziative a favore del suo territorio e degli altri allevatori che per la maggior parte sono part-time. In particolare interventi per ripristinare gli abbeveratoi di montagna e per un miglior controllo degli animali al pascolo.



Il caseificio dell'Azienda Agricola "La Grancia di Sant'Angelo"

Nei mesi estivi la sorella di Claudio collabora soprattutto per la commercializzazione le consegne a ristoranti e negozi del parco. I suoi prodotti sono così rinomati che vengono addirittura contraffatti.

Prossimamente pensa di aprire un punto vendita per la carne bovina ed ovina e di fare, come Gregorio, pacchi famiglia per i villeggianti. Silka, invece, anche a causa di una recente allergia alle muffe dei formaggi, sta pensando di utilizzare la sua esperienza di maestra di asilo e la sua conoscenza di alcuni modelli di asili di successo in Germania (l'Asilo nel Bosco di Tubinga) per aprire un agri-asilo o una fattoria didattica o un centro estivo per bambini.

Le principali proposte che emergono da questi incontri

Le modalità di sostegno all'avvio e crescita di un'azienda condotta da un giovane agricoltore al primo insediamento devono essere modificate in vari modi.

Deve essere assicurata la possibilità di dividere i tempi di presentazione della domanda di premio primo insediamento e della richiesta di finanziamenti per il piano aziendale sulle altre misure (111, 121, 311 ecc.) individuando fasi di sviluppo successivo che comunque mantengono lo stesso diritto di priorità legato al primo insediamento. Le fasi possono essere riassunte nelle seguenti:

- **Fase 1** - Insediamento e presentazione della domanda e dell'idea progetto di cosa introdurre (nuove produzioni, modifica/miglioramento delle esistenti ecc.) e partecipazione ad attività di formazione prevalentemente in aziende di successo che hanno produzioni analoghe a quelle dell'azienda giovane o che il giovane vuole introdurre. L'azienda che ospita lo stage (di tipo lavorativo e non solo formativo) diviene il "tutor" dei giovani che la frequentano. Si crea così una rete, animata dall'imprenditore "esperto" che supporta in tutte le funzioni aziendali il giovane che non sempre può contare su un'azienda familiare. Nella rete vengono create sinergie sfruttando le diverse competenze e "passioni" dei diversi agricoltori giovani, come avveniva nelle aziende familiari estese dove vi era una netta divisione del lavoro a seconda delle attitudini e volontà.
- **Fase 2** - La presentazione di un vero e proprio business plan (BP) per l'avvio dell'attività. L'esperienza lavorativa consente al giovane di partecipare attivamente alla stesura del BP e non di lasciarlo al solo tecnico che spesso sovradimensiona gli investimenti e non conosce abbastanza il mercato. La stessa redazione del BP diviene quindi una occasione di formazione (sarebbe auspicabile utilizzare il BPOL e i data base dei casi di successo che sono stati raccolti nel corso di questa programmazione).
- **Fase 3** - Investimenti per il miglioramento delle competenze, per l'acquisizione di servizi di assistenza tecnica (con particolare attenzione a quelli sull'innovazione) ed piano di investimenti materiali per lo sviluppo dell'attività di impresa agricola e multifunzionale durante tutto il periodo di programmazione attivabile con più domande con la possibilità di godere dello stesso punteggio di priorità di un primo insediamento.

La maggior parte delle aziende incontrate ha la coscienza di operare nella tutela dell'ambiente in cui opera, in questo caso dei pascoli montani e della sicurezza del territorio garantita da una presenza costante ed attenta dei pastori. Tuttavia questo ruolo non viene riconosciuto sia dalla regione (che non ha previsto l'erogazione dell'indennità compensativa per tutta la programmazione), che dagli stessi Enti Locali (Comuni e Parco) che non agevolano l'attività di questi giovani.

Queste interviste rafforzano il ruolo dell'impresa familiare soprattutto nelle aree interne. Sono queste le aree dove i servizi essenziali per la famiglia sono maggiormente a rischio o del tutto carenti: la presenza delle scuole primarie e medie è messa a rischio dalle normative che impongono un numero minimo piuttosto elevato di bambini/ragazzi per classe.

L'accesso ad internet non sempre può contare sulla banda larga ed è comunque offerto da ditte private con tecnologie più costose di quelle normalmente utilizzate dai grandi gestori della telefonia. I trasporti soprattutto nel periodo invernale sono resi difficoltosi dalla mancanza di tempisti interventi del Comune.

Tuttavia le famiglie incontrate ed anche i giovani membri di questi trovano soddisfacente la loro qualità della vita e sono contenti di vivere in un'area rurale e molto orgogliosi del lavoro svolto.

Va inoltre sottolineato che l'allevamento e le attività a questo connesse sono state in grado di attivare un numero elevato di posti di lavoro per giovani anche qualificati (casari, ecc.) in aree soggette a spopolamento. Il ruolo del tutor/animatore che infonde fiducia, guida e organizza i rapporti con il mercato, i clienti e la stessa opinione pubblica è stato l'elemento chiave per il successo.

Per replicare questa esperienza appare evidente che occorre individuare aziende in cui ci siano figure come quella di Gregorio e corrispondere all'agricoltore che si presta per questa attività un compenso. Le aziende andrebbero selezionate su base nazionale/regionale ed istituito un vero e proprio albo per consentire ai giovani di sceglierle come luogo di formazione lavoro.

Si dovrebbe poi favorire la nascita e il consolidamento di reti di impresa tra giovani agricoltori con altri soggetti della filiera per facilitare la nascita di reti di servizi (ad esempio per la valorizzazione della qualità, logistica e l'esportazione delle produzioni) o di reti per la ricerca e l'innovazione (ad esempio mediante la creazione e lo sviluppo di aziende dimostrative condotte da giovani e per le quali sia possibile fornire un aiuto all'acquisto dei terreni mediante mutuo a tasso agevolato) che aumentino la competitività delle imprese.

Andrebbe poi individuato un nuovo regime di aiuto per i giovani agricoltori che avessero la necessità di liquidare propri familiari non interessati all'attività mediante l'utilizzo di mutui a tasso agevolato.

