



Alla scoperta delle Eccellenze rurali

*In giro per l'Italia, storie di imprenditori e territori
che hanno beneficiato di risorse pubbliche
per lo sviluppo delle aree rurali*



Il Quaderno è frutto di un lavoro realizzato nell'ambito del Programma Rete Rurale Nazionale – Task Force Buone Prassi e Innovazioni. Le attività sono state sviluppate in uno specifico progetto, dal titolo "Eccellenze rurali" che ha previsto la ricerca, l'analisi e la redazione di studi di caso su esperienze e progetti finanziati dalla Politica di sviluppo rurale 2007-13. Le attività del progetto hanno coperto un arco temporale di due anni a cavallo tra il 2013 e il 2015 e hanno visto il gruppo di lavoro impegnato su tutto il territorio nazionale nella ricerca e documentazione di 102 casi studio.

Il gruppo di lavoro del Progetto Eccellenze rurali, interno al CREA-PB (già INEA), ha visto la partecipazione di:

Milena Verrascina (*Responsabile*)

Vincenzo Carè (*Coordinamento postazioni regionali RRN*)

Mario Cariello, Roberta De Vito, Leonardo Masani, Alessandro Monteleone, Antonio Papaleo, Alessandra Pesce, Barbara Zanetti (*Gruppo di coordinamento*)

Francesco Ambrosini (*Segreteria tecnica e banche dati*)

Anna Lapoli (*Revisione testi*)

Alberto Marchi (*Video e grafica pagine web*)

Sofia Mannozi (*Grafica e impaginazione*)

Benedetto Venuto (*Coordinamento editoriale*)

Il progetto è stato reso possibile anche grazie al prezioso lavoro delle postazioni regionali della Rete Rurale Nazionale che hanno curato la ricerca dei casi a livello regionale e la redazione dei materiali confluiti poi nel portale della Rete e disponibili sulla pagina dedicata www.reterurale.it/eccellenzerurali

Per le singole regioni hanno partecipato al progetto:

Andrea Gamba e Stefano Trione (Piemonte), Patrizia Borsotto (Valle d'Aosta), Alberto Sturla (Liguria), Pietro Manzoni e Rita Iacono (Lombardia), Filippo Chiozzotto (Trento e Bolzano), Piergiovanni Rodina (Veneto), Federica Cisilino e Gabriele Zanuttig (Friuli V.G.), Roberto Gigante e Marilù D'Aloia (Emilia-Romagna), Patrizia Proietti (Toscana), Michela Ascani (Umbria), Federica Gregori (Marche), Antonio Papaleo (Lazio), Giorgia Matteucci (Abruzzo), Filomena Izzi (Molise), Barbara Cosenza (Campania), Gaetano Pellegri (Puglia), Vincenzo Carè, Emilia Reda e Anna Tancredi (Calabria), Diego De Luca e Teresa Lettieri (Basilicata), Alessandra Vaccaro (Sicilia), Francesco Piras (Sardegna).

Il Quaderno è a cura di Milena Verrascina (CREA-PB).

I singoli capitoli sono stati sviluppati, oltre che dalla curatrice, da Barbara Zanetti (CREA-PB) e Antonio Papaleo (CREA-PB) come segue: Capitoli 1, 2, 4 Milena Verrascina, Capitoli 3.1 e 3.2 Antonio Papaleo, Capitoli 3.3 e 3.4 Barbara Zanetti. L'appendice grafica è a cura di Antonio Papaleo.

Un particolare ringraziamento a Vincenzo Carè per il contributo di idee e per il sostegno dato al progetto sin dalle prime fasi di sviluppo e ad Alessandro Monteleone che ha favorito la realizzazione dello stesso.

ECCELLENZE RURALI

Esperienze
dall'agricoltura che cambia 

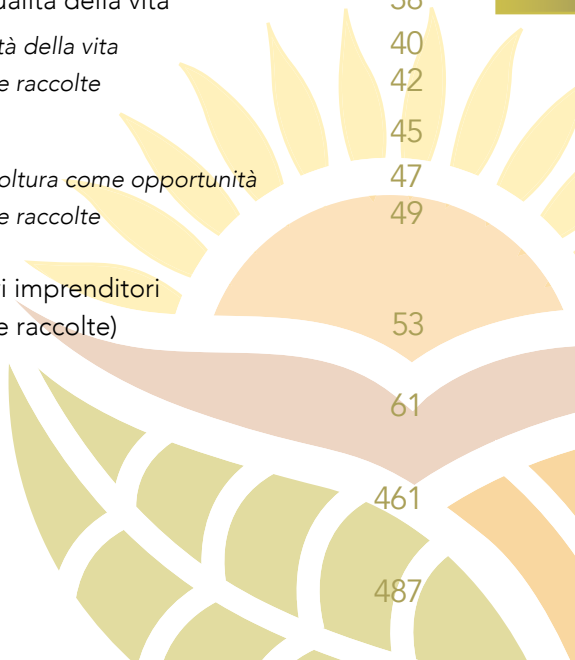


Nei prossimi anni le zone rurali dovranno fare i conti con i problemi legati alla crescita, all'occupazione e alla sostenibilità. Ma non vanno dimenticate le opportunità concrete che offrono, in termini di potenziale di crescita in nuovi settori, come il turismo e le attività ricreative in ambiente rurale, né l'attrattiva che esercitano come posto dove stabilirsi per vivere e lavorare, né infine il loro ruolo di serbatoio di risorse naturali e ad elevata valenza paesaggistica.

Commissione Europea, DECISIONE DEL CONSIGLIO del 20 febbraio 2006 Orientamenti strategici comunitari per lo sviluppo rurale (periodo di programmazione 2007-2013), punto 2.4 Raccogliere le sfide

Indice

 Introduzione	7
1 La Politica di sviluppo rurale: un sostegno per le aziende e i territori	11
2 Il progetto Eccellenze rurali: la politica raccontata attraverso i progetti	15
3 La lettura tematica	21
3.1 Agricoltura che tutela, valorizza e recupera	23
3.1.1 <i>Politica di Sviluppo Rurale e "Ambiente"</i>	25
3.1.2 <i>Le caratteristiche delle esperienze raccolte</i>	27
3.2 Agricoltura che fa Rete	31
3.2.1 <i>Politica di sviluppo rurale e reti</i>	33
3.2.2 <i>La caratteristiche delle esperienze raccolte</i>	35
3.3 Agricoltura che contribuisce alla qualità della vita	38
3.3.1 <i>Politica di Sviluppo rurale e qualità della vita</i>	40
3.3.2 <i>La caratteristiche delle esperienze raccolte</i>	42
3.4 Agricoltura come opportunità	45
3.4.1 <i>Politica di Sviluppo rurale e agricoltura come opportunità</i>	47
3.4.2 <i>La caratteristiche delle esperienze raccolte</i>	49
4 Nuovi modelli, nuove agricolture, nuovi imprenditori (ovvero cosa ci insegnano le esperienze raccolte)	53
5 I casi raccontati dai protagonisti	61
6 Appendice grafica	461
7 Bibliografia	487



Introduzione

Lo sviluppo rurale è un concetto assai ampio e con diverse accezioni. Lega l'agricoltura al territorio, alla cultura e alla storia di un'area, fattori che rappresentano oggi le nuove chiavi per la costruzione di percorsi di sviluppo ricchi di opportunità, soprattutto per chi vive e opera nelle aree rurali. La Politica di sviluppo rurale promuove e sostiene le aree interne, le aree marginali, le aree dipendenti, per storia e tradizione, dal settore primario, ne incentiva lo sviluppo, nel mantenimento della loro identità.

Si tratta di una Politica concepita a livello europeo, come secondo pilastro della Politica Agricola Comunitaria (PAC). Gli Stati membri, in piena attuazione del principio di sussidiarietà, applicano il regolamento comunitario e disegnano una Politica di sviluppo rurale che risponda agli specifici bisogni del territorio, in un panorama caratterizzato da molteplici differenze tra realtà. Si tratta, di conseguenza, di una Politica che contempla differenti azioni e interventi a favore delle aree rurali, in modo da adattarsi, in maniera adeguata, alle singole e pluriformi esigenze e specificità. In Italia la competenza in materia di programmazione dello sviluppo rurale è in capo alle Regioni che definiscono il proprio Programma di Sviluppo Rurale (PSR) che sostiene finanziariamente le aziende e i territori rurali. Il processo programmatico, dunque, parte dalle Regioni, attraverso un attento ascolto delle componenti economiche e sociali del territorio, secondo un approccio di tipo partecipato che porta alla definizione dei PSR. Si tratta di piani pluriennali che vengono organizzati con misure e azioni che rispondono alle priorità contenute nei regolamenti comunitari.

Con lo scopo di far conoscere, descrivere e raccontare in termini operativi la Politica di sviluppo rurale, viene concepito il progetto Eccellenze rurali.

L'attività di rilevazione e analisi è basata su azioni finanziate nell'ambito della politica stessa e i casi studio descritti hanno la caratteristica comune (condicio sine qua non) di essere supportati dai cofinanziamenti pubblici. Il progetto è finalizzato a mostrare come il sostegno comunitario previsto da questa politica interviene nelle aziende, sul territorio, nelle aree rurali, descrivendo

gli strumenti che mette a disposizione per imprenditori agricoli e territorio nonché gli spazi e i luoghi in cui interviene. Il progetto in definitiva evidenzia "eccellenze" legate appunto all'utilizzo dei cofinanziamenti pubblici, presentando una selezione di casi aziendali e storie di vita di imprenditori, di territori che hanno utilizzato fondi pubblici per cofinanziare il loro sviluppo e offrendo una rassegna delle opportunità messe a disposizione dalla varietà di azioni di questa politica, che spaziano dai sostegni a pratiche agricole sostenibili, dalla conservazione del paesaggio al recupero di cultivar autoctone, agli investimenti in strutture e tecnologie, dagli interventi di diversificazione a forme innovative di gestione, capaci di offrire sempre nuovi e qualificati servizi alla popolazione.

La caratteristica peculiare del progetto Eccellenze rurali risiede in una caratterizzazione narrativa, dove l'operatività della politica passa attraverso le storie degli imprenditori e degli altri soggetti che, in prima persona, raccontano le loro esperienze, le loro passioni, le loro idee imprenditoriali, le loro visioni di sviluppo e come queste sono state sostenute, stimolate, incentivate dalle azioni di politica di sviluppo rurale. Dal racconto emergono il valore aggiunto delle azioni di questa politica, l'entusiasmo ma anche le difficoltà delle attività che conducono, le criticità incontrate e le soluzioni trovate nella realizzazione dei progetti di cui sono protagonisti.

La premessa d'obbligo è che si tratta di una selezione di casi positivi e dunque esemplari, scelti tra le molte iniziative che la Politica di sviluppo rurale ha finanziato nel corso della sua programmazione 2007-13. Le esperienze raccolte, a nostro avviso, sono indicative di un cambiamento di passo in atto nel settore agricolo e nei territori rurali. Indicano, marcatamente, una strada di cambiamento che l'agricoltura italiana ha intrapreso, interpretando un nuovo paradigma di crescita attento alla produzione e al reddito ma anche ad altri aspetti, legati alla sostenibilità ambientale e sociale. Concetti che anche i territori stanno progressivamente interiorizzando, proponendo azioni di sviluppo di cui beneficia la popolazione che vive i contesti rurali. Vogliamo pensare che tali cambiamenti siano, in parte, indotti, ma comunque certamente favoriti, dagli obiettivi della politica di sviluppo rurale, disegnata con un approccio di tipo territoriale e integrato in modo da dare sostegno all'economia delle aree rurali nel suo complesso, attuando il passaggio dal progetto di impresa al progetto per il territorio (Mantino, 2008). È innegabile, infatti, che le politiche comunitarie, tra le quali appunto la Politica di sviluppo rurale,

siano state negli ultimi decenni, una delle principali spinte all'ammodernamento - strutturale e istituzionale - del nostro Paese.

I casi esemplari raccolti nel progetto Eccellenze rurali evidenziano anche i cambiamenti culturali che oggi vedono un progressivo riscatto dell'agricoltura e del mondo rurale che, lontano da una visione bucolica e patinata, torna ad essere una scelta consapevole e non un semplice ripiego per molti nuovi imprenditori che tornano a riscoprire una attività e uno stile di vita fino a pochi anni fa considerato "lontano": lavorare la terra, produrre, vivere in campagna.

1 La Politica di sviluppo rurale: un sostegno per le aziende e i territori

Nel periodo di programmazione 2007-13 la Politica di sviluppo rurale ha rappresentato un grande investimento dell'Unione europea per lo sviluppo delle aree rurali. Tre obiettivi ambiziosi – Competitività del settore agricolo e forestale, Tutela dell'ambiente e del territorio, Diversificazione e Qualità della vita – e molti interventi previsti sul territorio, con un concetto unico alla base: sviluppo rurale. Due parole che enunciano una politica per le “zone rurali” e che al tempo stesso evocano una realtà legata alla vitalità delle aree, dove l'agricoltura non è solo un'attività economica ma il filo conduttore di uno scenario fatto di aziende agricole, di scelte imprenditoriali in cui l'attività economica e produttiva si intreccia con la vita sociale e il contesto territoriale, con giovani e donne che scelgono l'agricoltura come percorso imprenditoriale e che garantiscono al contempo il presidio di territori che, grazie ad essi, continuano ad essere vitali. Cura e mantenimento del paesaggio, tutela dell'ambiente, rivitalizzazione del tessuto sociale rappresentano le esternalità positive dell'attività agricola e si coniugano con la produzione di prodotti di qualità e di cibo sano, con il recupero di tradizioni, legami, culture e relazioni. La Politica di sviluppo rurale, come già detto in premessa, è concepita a livello europeo: la Commissione europea definisce i regolamenti che ne stabiliscono gli ambiti e le regole di applicazione. Programmata su base pluriennale (negli ultimi due cicli di programmazione ha avuto un raggio di azione di 7 anni) la Politica di sviluppo rurale prevede obiettivi a cui sono collegate delle azioni, organizzate per cluster (assi, misure, azioni).

Nella programmazione 2007-13, a cui si riferisce il progetto Eccellenze rurali, l'impianto programmatico ha previsto una organizzazione per Assi, ciascuno dedicato ad uno dei temi prioritari (obiettivi) della Politica di sviluppo rurale:

- ASSE 1 - Miglioramento della competitività del sistema agricolo e forestale
- ASSE 2 - Miglioramento dell'ambiente e dello spazio naturale
- ASSE 3 - Qualità della vita delle zone rurali e diversificazione dell'economia rurale

L'ASSE 4 - Leader - con la caratteristica peculiare di essere un asse non tematico bensì metodologico, orientato ad attuare azioni di sviluppo secondo un approccio dal basso, territoriale e integrato, disegnate e gestite da un partenariato locale, il GAL (Gruppo d'Azione Locale). A ciascuno degli Assi sono collegate Misure specifiche che concorrono alla realizzazione degli obiettivi che sottendono.

All'Asse 1, che mira all'accrescimento della competitività del settore agricolo, agroalimentare e forestale, fanno capo misure che intervengono sul capitale strutturale e umano. Si tratta di misure volte a incentivare la creazione di impresa da parte di giovani (primo insediamento), la formazione e la consulenza. Parallelamente, vi sono, le misure che prevedono investimenti aziendali volti all'ammodernamento, le misure che stimolano gli agricoltori all'aggregazione di filiera e a migliorare la qualità certificata dei prodotti, le misure di innovazione, che mettono in relazione il settore agricolo con il mondo della ricerca.

L'Asse 2, diversamente dagli altri assi che cofinanziano esclusivamente investimenti, prevede forme diverse di sostegno diretto agli agricoltori e in generale ai "gestori" di specifiche aree naturali, finalizzate alla conservazione della biodiversità, alla tutela di sistemi agro-forestali e in generale del territorio, all'adozione di pratiche agricole sostenibili, alla tutela e preservazione delle risorse naturali.

L'Asse 3, dedicato in maniera più spiccata al territorio rurale, prevede il cofinanziamento di misure volte a migliorare l'attrattività dei territori per le imprese e la popolazione attraverso forme di diversificazione di reddito, creazione di servizi e nuove opportunità occupazionali anche in settori connessi all'agricoltura o comunque strategici nelle aree rurali.

L'Asse 4, come premesso, è un asse metodologico, volto a supportare, attraverso le misure previste nell'ambito dei tre assi tematici descritti in precedenza, un rafforzamento della capacità progettuale e gestionale locale e a valorizzare le risorse endogene dei territori. Attraverso questo asse, in altre parole, si favoriscono strategie integrate di sviluppo, secondo progetti territoriali che possono "scegliere", a seconda del contesto in cui intervengono, un set di misure tra quelle dei tre assi e attraverso il loro mix, rendere più efficace l'azione di sviluppo. Il modello di governance in questo caso è differente in quanto la "regia" degli interventi è concepita e guidata dai GAL, soggetti partenariali rappresentativi delle varie componenti territoriali che attuano una strategia bottom-up.

Il regolamento quadro sulla Politica di sviluppo rurale ha previsto una riserva obbligatoria di percentuali FEASR da destinare ai 4 Assi. In particolare in Italia all'Asse 1 sono state dedicate il 39% delle risorse FEASR, all'Asse 2 il 44%, all'Asse 3 il 10% e infine all'Asse 4 il 7%.

La descrizione delle differenti misure previste dalla Politica a sostegno dello sviluppo rurale riesce a sintetizzare l'essenza e i tratti di una politica che ha fatto germogliare e crescere iniziative locali interessanti e innovative in tutta Europa, che rappresentano il vero valore aggiunto di questa politica.

Si tratta di una politica che promuove l'aggregazione, la costruzione di filiere, settoriali e anche territoriali, per rafforzare produzioni e presenza sui mercati, restituendo valore aggiunto al primo anello della catena produttiva, gli agricoltori. Una politica attenta alla creazione e diffusione dell'innovazione, che offre opportunità di sperimentazione, di divulgazione e trasferimento, di aggregazione tra soggetti economici e del mondo della ricerca. Una politica che sostiene la qualità delle produzioni e dei processi produttivi e che sostiene gli agricoltori che si impegnano a mantenere paesaggi e sistemi naturali, metodi di coltivazione e allevamento compatibili, rimanendo a operare in aree svantaggiate e tutelando una parte di territorio altrimenti destinato all'abbandono. Una politica che sostiene le micro imprese che nascono in aree rurali, la diversificazione delle attività agricole e la multifunzionalità dell'agricoltura, progetti e servizi per rispondere alle esigenze della popolazione delle aree rurali e tesi a migliorare la qualità della vita. Una politica, infine, che promuove nuove forme di governance territoriale, con partenariati misti, capaci di progettare e gestire linee di sviluppo che nascono dalle vocazioni del territorio e dall'analisi delle aspirazioni locali.

Assi, misure e azioni descritte in queste righe prendono "vita" e forma nel progetto Eccellenze rurali, esplicitando nel concreto l'operatività reale del sostegno previsto e la multiformità degli interventi che la Politica di sviluppo rurale permette di finanziare.

2 Il progetto Eccellenze rurali: la politica raccontata attraverso i progetti

Eccellenze rurali nasce con l'obiettivo di documentare come la Politica di sviluppo rurale 2007-2013 si realizza e "prende vita" nelle aziende e sul territorio. Il progetto propone il racconto di esperienze, storie di imprese, di territori, di beneficiari che, utilizzando cofinanziamenti pubblici, hanno realizzato miglioramenti nelle loro attività e sul loro territorio. Il concetto di "eccellenza rurale" viene legato direttamente agli obiettivi di Politica di sviluppo rurale, intendendo come "eccellenza" la capacità di imprenditori e soggetti territoriali di utilizzare e spendere fondi pubblici (FEASR e risorse pubbliche nazionali e regionali) in maniera efficace, efficiente, con la massima trasparenza, permettendo ad aziende e territori di migliorare le proprie performance e di realizzare salti di qualità, di introdurre innovazione. Le Eccellenze rurali sono dunque, secondo la nostra impostazione, progetti che hanno saputo utilizzare al meglio le opportunità offerte dai Programmi di Sviluppo Rurale 2007-2013.

Far emergere e raccontare le esperienze ed i progetti cofinanziati attraverso la Politica di sviluppo rurale diventa così un'esigenza di primo piano, per comunicare i risultati e dare concretezza alla stessa, dove le esperienze aziendali sono storie di vita e storie di impresa, dove gli incentivi finanziari si traducono in progetti e realtà sul territorio, fatto di volti, luoghi e interventi concreti. I territori esprimono i propri fabbisogni e si organizzano: la Politica di sviluppo rurale offre loro strumenti di supporto, le risorse pubbliche sono spese in modo "sano", in maniera trasparente ed efficace, producendo risultati concreti sulle attività e sulla qualità della vita di imprenditori e cittadini. Le esperienze raccontate offrono esempi concreti di quello che la politica sostiene, favorisce e promuove. I casi documentati mostrano chiaramente le evoluzioni del settore primario, la diversificazione, l'apertura verso forme di gestione sempre più sostenibili, la ricerca di soluzioni innovative, le proposte di progettualità integrata per dare risposte alle istanze dei territori rurali. Le esperienze in definitiva mostrano un'agricoltura che interessa e coinvolge sempre più territorio e società, giovani e donne, che produce cibo, ambiente

e paesaggio di qualità e che affronta anche la sfida sociale proponendo attività sempre più aperte alla fruizione del pubblico.

I casi raccontati rispondono agli obiettivi della Politica di sviluppo rurale comunitaria - Competitività del settore agricolo e forestale, Tutela dell'ambiente e del territorio, Qualità della vita nelle aree rurali - dove l'agricoltura non è solo un'attività economica ma il filo conduttore di uno scenario quotidiano e reale fatto di aziende agricole, di scelte imprenditoriali coraggiose in cui l'attività economica e produttiva si intreccia con la vita sociale, il sistema di relazioni, il contesto territoriale.

Un obiettivo implicito del progetto è anche quello di assecondare una esigenza di accountability della politica pubblica. In un periodo di estrema attenzione ai finanziamenti pubblici e alle erogazioni a favore dello sviluppo, sembra imprescindibile documentare il corretto utilizzo di risorse pubbliche capaci di apportare concretamente benefici ai singoli e alla collettività. Eccellenze rurali, appunto, vuol essere anche una testimonianza di politica che realizza azioni capaci di centrare gli obiettivi preposti: contribuire allo sviluppo rurale.

Per la realizzazione del progetto è stato costituito un gruppo di coordinamento centrale e un gruppo di lavoro ad hoc, con figure professionali esperte di sviluppo locale con competenze diversificate, dall'economia alla sociologia, all'agronomia. A queste sono state affiancate figure professionali con competenze in informatica e comunicazione al fine di supportare il gruppo nella implementazione degli strumenti utili alla divulgazione del progetto. Il gruppo di lavoro ha scelto di utilizzare una metodologia operativa partecipata, con il coinvolgimento attivo, sin dalla fase di selezione dei casi da indagare, delle postazioni regionali della Rete che, data la prossimità territoriale e il contatto diretto con gli stakeholder locali, rappresentavano una fonte di informazione diretta e approfondita.

In sinergia con la Task force "Buone prassi" della Rete Rurale Nazionale sono stati definiti gli elementi da considerare per l'individuazione dei progetti partendo da un assunto di base: nel progetto Eccellenze rurali non si intende definire e determinare buone prassi quanto piuttosto puntare a far emergere le esperienze, le scelte imprenditoriali, i fattori di innovazione, i risultati in azienda e sul territorio. L'obiettivo del progetto, come già evidenziato, resta infatti quello di testimoniare l'intervento del supporto pubblico (FEASR) all'azienda, al partenariato o al territorio, per far emergere come le performance

siano migliorate in ragione del finanziamento. Questo senza però dimenticare il fattore "esemplare". Si tratta comunque di esperienze che si caratterizzano per essere dimostrative e di stimolo e orientamento per altri imprenditori, esperienze capaci di descrivere come la Politica di sviluppo rurale agisce sul territorio, storie in grado di evidenziare i contenuti (e il conseguimento degli obiettivi) della politica stessa.

La metodologia alla base del campionamento dei casi da analizzare ha preso in considerazione aspetti legati alla programmazione ed elementi quali-quantitativi. Si è scelto di prendere in considerazione progetti imprenditoriali realizzati da soggetti in forma singola o associata (beneficiari di misure PSR) ma anche progetti territoriali realizzati da soggetti istituzionali o da forme partenariali miste. I progetti avevano la caratteristica di essere finanziati a valere sulle risorse FEASR dei PSR 2007-13 e riconducibili alle Misure del PSR (Assi 1, 2, 3, 4). Per le tematiche di intervento si è data priorità a progetti capaci di mostrare una evidente connessione con aspetti di sostenibilità, di multifunzionalità dell'agricoltura, di innovazione tecnologica o sociale, riconducibili a reti o forme di aggregazione, caratterizzati dalla conduzione aziendale da parte di giovani e donne, o miranti alla realizzazione ed erogazione di servizi per aziende e territorio.

La scelta delle esperienze doveva rispettare anche altri criteri di base: doveva trattarsi di progetti rispondenti in maniera evidente alle priorità nazionali e regionali, capaci di dimostrare con evidenza le ricadute positive sulle attività aziendali (in termini di miglioramento di performance) o con chiari benefici sulla collettività o sul territorio di riferimento, con un elevato grado di sostenibilità economica, ambientale e sociale, con efficienza di spesa.

Per assicurare una discreta rappresentatività territoriale si è scelto di documentare in media cinque casi per ciascuna regione italiana e, all'interno della singola regione, progetti che fossero rappresentativi delle "specificità" e delle priorità di ciascuno dei PSR regionali che, pur simili nella loro struttura di base, si sono caratterizzati per singolarità legate ai differenti contesti territoriali (solo a titolo di esempio l'Emilia Romagna ha scelto di concentrare l'attenzione sui progetti integrati di filiera - rafforzando i legami tra produzione e trasformazione - laddove la Regione Umbria ha spostato l'interesse sulle misure di innovazione del settore). I casi sono stati ricondotti a tre tematiche guida che rappresentano i temi chiave della programmazione 2007-13:

- Competitività
- Ambiente Rurale
- Economia e Territorio Rurale

Leader, come suggerito dall'impianto di programmazione stesso, ha rappresentato un metodo più che un tema e dunque i casi di progetti realizzati dai GAL sono stati riportati ai temi chiave. A ciascun tema è stato attribuito un differente colore al fine di rendere più semplice la ricerca e l'individuazione dello stesso e la navigazione sul portale.

Sulla base della metodologia condivisa sono stati individuati in ogni regione dei progetti attinenti a tutto l'ambito di intervento e agli obiettivi del PSR (competitività, ambiente, diversificazione, Leader). I referenti delle postazioni regionali della Rete Rurale Nazionale hanno segnalato al gruppo di coordinamento più progetti candidabili per misura. Il lavoro di ricerca di esperienze è stato condotto utilizzando la rete di soggetti territoriali: in primis le Autorità di Gestione impegnate nell'attuazione e gestione dei PSR regionali ma anche altri soggetti quali le Organizzazioni Professionali agricole, il mondo cooperativo, i GAL, l'associazionismo e altri soggetti a vario titolo coinvolti in azioni di sviluppo rurale che vantano una conoscenza approfondita delle realtà territoriali. Il confronto con l'amministrazione regionale - Direzione Agricoltura - è stato utile a mettere in evidenza gli aspetti e le tematiche su cui la stessa Regione ha inteso investire in maniera decisa, assecondando, se opportuno, anche aspetti di comunicazione comuni e condivisi con la Regione.

Definito il campione (composto da un minimo di 10-15 proposte) rispondente ai criteri di scelta previsti dalla metodologia precedentemente descritta, i referenti regionali della Rete Rurale Nazionale (RRN) hanno raccolto informazioni di base e compilato un format comune, la scheda tecnica riepilogativa dei progetti regionali più interessanti. Tale selezione è stata sottoposta al gruppo di coordinamento che, riunito, ha valutato e scelto le esperienze per le quali era opportuno approfondire e documentare i casi studio.

Sono stati definiti e costruiti strumenti di rilevazione mirati (questionario e intervista semi-strutturata), è stato contattato il soggetto titolare del progetto scelto ed è stata organizzata la visita di campo presso il beneficiario (azienda o ente territoriale). Allo stesso tempo sono state costruite e condivise tra tutti i potenziali intervistatori (colleghi delle sedi regionali e referenti regionali della Rete) le linee guida per la rilevazione e la redazione dei casi e per la costruzione degli output dei casi studio (scheda progetto, focus tematico,

video, intervista in forma scritta, descrizione dei fattori di eccellenza rurale). I materiali redatti sono andati a confluire sul portale della RRN dove è stata creata una pagina dedicata al progetto. Al fine di uniformare stili e offrire uno stesso standard di informazioni, prima di procedere al montaggio e alla pubblicazione on line tutti i materiali sono stati revisionati e integrati dal gruppo di coordinamento.

I diversi strumenti disponibili sul portale - brochure con storia aziendale, intervista, video, focus, fattori di eccellenza rurale - permettono al lettore di conoscere i casi da differenti angolature, con livelli di approfondimento e linguaggi comunicativi differenziati.

Eccellenze rurali ha una valenza nazionale e investe tutte le regioni italiane, documentando più di 100 esperienze realizzate nel periodo di programmazione appena concluso.

Il progetto è fruibile on line all'indirizzo: www.reterurale.it/eccellenzerurali

3 La lettura tematica

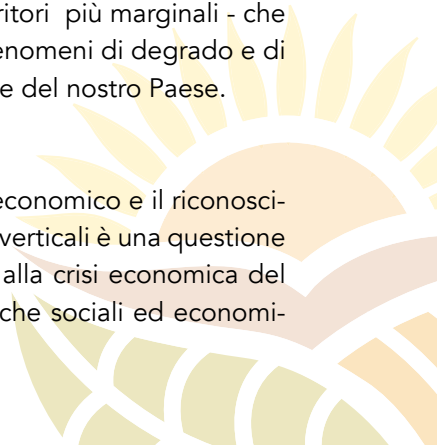
La lettura dei casi rilevati ha suggerito la necessità di un'aggregazione tematica capace di evidenziare le caratteristiche comuni delle esperienze approfondite. In molti casi, infatti, si è constatata una similitudine negli approcci, nelle soluzioni, nelle filosofie aziendali. Per questa ragione si è deciso di leggere in parallelo i casi e categorizzarli secondo alcuni temi trasversali rispetto ai temi degli Assi-obiettivo della Politica di sviluppo rurale (Competitività, Ambiente, Diversificazione e qualità della vita). La categorizzazione dunque è stata impostata sulla base degli orientamenti principali delle esperienze analizzate e degli investimenti realizzati e che hanno riguardato le aziende agricole, il contesto ambientale-territoriale, la fornitura di servizi alla collettività. Ne è derivata la seguente classificazione tematica:

Agricoltura che tutela, recupera e valorizza

A questa categoria sono state ricondotte le esperienze con un forte accento "ambientale", ovvero quelle in cui l'ambiente e il territorio hanno costituito la forza motrice nella realizzazione del progetto aziendale/locale o comunque la dimensione "ambientale" (dove ambiente ha una accezione ampia, come "milieu") è stata preponderante nelle scelte imprenditoriali o negli obiettivi conseguiti dal progetto. Ambiente da tutelare ma anche da proteggere e da valorizzare - si pensi agli elementi legati al paesaggio - attraverso strategie ecocompatibili. Anche in ragione dell'importanza di mantenere il presidio sul territorio e contrastare l'abbandono - specie nei territori più marginali - che rappresenta una garanzia reale alla prevenzione di fenomeni di degrado e di dissesto idrogeologico, emergenze di vastissime aree del nostro Paese.

Agricoltura che fa Rete

L'importanza strategica di fare Rete per lo sviluppo economico e il riconoscimento dei vantaggi delle collaborazioni orizzontali e verticali è una questione condivisa ed evidente. Oggi più che mai, di fronte alla crisi economica del paradigma di sviluppo, bisogna ripensare le dinamiche sociali ed economi-



che anche in agricoltura e in ambito rurale, stimolando ulteriormente la capacità di collaborare da parte di tutte le organizzazioni pubbliche e private. Tra le caratteristiche dei casi analizzati è saltato immediatamente all'attenzione la spiccata propensione alla collaborazione, a far rete. Anche in questo caso l'accezione data al concetto di "rete" è ampia, comprende quelle formali e quelle informali e spazia dalle reti tra imprenditori (in chiave di filiera) quelle con i consumatori, interessando anche le reti relazionali, territoriali e le reti di conoscenza che portano innovazione alle aziende e ai territori.

Agricoltura che contribuisce alla qualità della vita

Il concetto di multifunzionalità si è posto al centro di numerosi dibattiti a livello internazionale in ragione della crescente attenzione rivolta ai servizi che l'agricoltura è capace di fornire alla società. Parliamo di servizi riguardanti l'ambiente, il tempo libero, la riscoperta e valorizzazione di tradizioni e cultura locale. La richiesta sempre più alta da parte dei cittadini a favore di questi servizi e, in sintesi, di una migliore qualità della vita, ha comportato la considerazione del ruolo sociale svolto dall'agricoltura all'interno delle politiche agricole. L'agricoltura dunque contribuisce all'innalzamento della qualità della vita della popolazione delle aree rurali in maniera diretta ma anche nei confronti dell'intera collettività che beneficia del ruolo sociale e culturale di questa attività. Molti dei casi analizzati si caratterizzano per questa accezione sociale data all'agricoltura e si traduce in progetti che rispondono in maniera sempre più profonda e aderente, ai bisogni della collettività.

Agricoltura come opportunità

Negli ultimi anni stiamo assistendo ad un cambiamento culturale nei confronti del settore primario che, diversamente dai decenni precedenti in cui era considerato poco attrattivo, torna ad esercitare, anche in ragione della crisi economica, una valida alternativa ad altre forme di impiego. Questo trend è stato riscontrato in molti dei casi analizzati, dove sembra anche rafforzato dal nuovo appeal e dalla forte motivazione dei protagonisti del progetto Eccellenze rurali, specie tra i giovani imprenditori e le donne, che si mostrano convinti delle proprie scelte e appagati dall'aver intrapreso un percorso imprenditoriale in agricoltura. Fattore non trascurabile è quello che possiamo definire dei "nuovi agricoltori di ritorno", giovani che ritornano all'agricoltura dopo uno o due salti generazionali, vale a dire sono non figli bensì nipoti di

agricoltori che, anche spinti dai ricordi del passato e delle suggestioni ad essi collegati, decidono di tornare alle loro radici, tornare a gestire terreni (di famiglia o di nuova acquisizione) pur avendo genitori con un percorso diverso ed essendo "lontani" culturalmente dalla professione. O anche casi di donne o altri soggetti attivi che per scelta o necessità abbandonano percorsi professionali in settori diversi e si dedicano alla attività agricola, considerata come punto di riavvio della loro vita lavorativa. In questi casi le figure "di ritorno" sono altamente specializzate, hanno completato percorsi professionali ad hoc, arricchiscono la loro attività aziendale con competenze che hanno acquisito e sviluppato in altri settori, portano innovazione.

Nelle pagine che seguono le quattro tematiche descritte trovano approfondimento ed evidenza empirica, collegandosi direttamente alle esperienze analizzate sul territorio. L'approfondimento tematico si arricchisce di un'analisi su come la Politica di sviluppo rurale interpreta e sostiene i quattro argomenti in questione che si traducono nei progetti presentati.

3.1 Agricoltura che tutela, recupera, valorizza

L'agricoltura, una delle più antiche attività umane, nel corso della storia evolutiva dell'uomo, è quella che più di tutte ha contribuito a modellare il paesaggio modificandone la sua naturalità.

Per cercare di comprendere meglio quanto la relazione tra ambiente naturale e agricoltura è forte, a titolo di esempio si evidenzia che sul totale del territorio italiano, pari a circa 302.000 chilometri quadrati, l'attività agricola, con una superficie agricola utilizzata (SAU) pari a poco meno di 13 milioni di ettari, incide per circa il 43%. Da questo solo dato già si può intuire il perché le tematiche legate all'ambiente e al territorio in generale, siano intimamente legate a quella agricola.

Le relazioni esistenti tra agricoltura e ambiente sono pertanto molto complesse e varie. La necessità di soddisfare il sempre più crescente fabbisogno alimentare dell'umanità ha favorito il passaggio all'attività intensiva dell'agricoltura, determinando una sorta di semplificazione del paesaggio a cui si collega la perdita di habitat e diversità biologica.

Nel corso della storia l'attività agricola ha permesso di migliorare le condizioni di vita dell'essere umano ma, di converso, soprattutto nelle epoche più recenti (post rivoluzione industriale) quando cioè per l'agricoltura è iniziato a

venir meno il suo carattere estensivo a favore di quello intensivo, la stessa è considerata come una delle principali responsabili dell'inquinamento, delle acque e dei suoli in particolare, ma anche dell'aumento dell'effetto serra.

È ormai universalmente riconosciuto che l'attività agricola costituisce una fonte di pressione sulle principali matrici ambientali ma, tuttavia, è altrettanto vero che ad essa stessa è demandato il principale ruolo di salvaguardia del paesaggio e dell'ambiente e spesso anche di ripristino di determinati patrimoni di rilevante importanza storico-culturale, oltre che ambientale e paesaggistica.

L'agricoltura quindi può contribuire, in maniera sostanziale, alla conservazione e al restauro dell'ambiente. La semplice presenza dell'uomo sul territorio, spesso, è fattore di tutela ambientale, che si concretizza nella conservazione del paesaggio, nel mantenimento della diversità biologica, della stabilità dei suoli. La conseguenza logica è che l'agricoltura è in grado di generare esternalità ambientali sia positive che negative (Pampanini 2006).

Per quanto attiene alla situazione Comunitaria, è altrettanto opinione diffusa che parte delle problematiche ambientali associabili all'agricoltura, derivano dalle politiche attuate dalla PAC fino alla fine degli anni '80, e cioè quelle legate al sistema dei prezzi.

La politica dei prezzi, inizialmente nata allo scopo di garantire l'approvvigionamento di cibo nei paesi della Comunità e che è stata anche uno strumento per ostacolare la competizione dei produttori extra europei oltre che garantire un reddito comparabile con quello degli altri settori economici, ha però generato diversi effetti distorsivi. I prezzi alti e stabili hanno favorito l'instaurarsi di grandi trasformazioni in agricoltura, sia tecniche che strutturali che si sono tradotte in un'intensificazione crescente delle produzioni.

Questo notevole aumento delle produzioni, oltre a creare un problema di eccedenza, ha avuto riflessi negativi sull'ambiente e sul territorio legati, principalmente, all'aumento di input chimici, alla diffusione di aziende monoculturali (riduzione della biodiversità), all'abbandono di certi tipi di produzioni nelle aree meno vocate, favorendone in alcuni casi lo spopolamento (come le aree marginali montane) e intensificandole nelle aree più vocate (aree di pianura), che in alcuni casi hanno prodotto una sorta di "omologazione" del paesaggio.

Pertanto, se fino alla fine degli anni '80 le politiche agricole e quelle legate all'ambiente hanno rappresentato, per la Comunità europea, due filoni di

intervento ben distinti, da questo momento in poi (a partire dall'Atto Unico Europeo del 1987), le politiche della Comunità hanno iniziato a vedere il loro intervento secondo un approccio che possiamo definire di tipo integrato (con l'Atto unico inoltre viene stabilito il principio "chi inquina paga").

In questo senso le politiche della Comunità iniziano a tenere conto della materia ambientale, così come riportato nel citato Atto Unico "l'obiettivo dell'azione della Comunità in materia ambientale dovrebbe essere quello di salvaguardare, proteggere e migliorare la qualità dell'ambiente; contribuire alla protezione della salute umana; garantire un'utilizzazione accorta e razionale delle risorse naturali".

3.1.1 Politica di Sviluppo Rurale e "Ambiente"

Sulla base di quanto esposto, appare evidente che la promozione di pratiche agricole ecocompatibili e di salvaguardia del patrimonio ambientale e paesaggistico, nonché di quelle per una corretta gestione del territorio anche in aree che presentano svantaggi fisici e naturali, rappresentano fattori prioritari ai quali la Politica di sviluppo rurale guarda nel contesto di sviluppo socio-economico di un territorio.

Attraverso questo approccio, che incoraggia gli agricoltori dal punto di vista economico, l'Unione europea - in osservanza del principio "chi inquina paga" - premia chi contribuisce alla salvaguardia dell'ambiente e del territorio.

La Commissione europea nel definire gli Orientamenti Strategici della Politica di sviluppo rurale 2007-2013, al considerando n. 31 del Reg. (CE) n.1698/2005 (sullo Sviluppo Rurale) precisa che: "il sostegno a particolari metodi di gestione del territorio dovrebbe contribuire allo sviluppo sostenibile, incoraggiando in particolare gli imprenditori agricoli e i detentori di aree forestali ad impiegare metodi di utilizzazione del suolo compatibili con le esigenze di salvaguardia dell'ambiente naturale e del paesaggio e di protezione delle risorse naturali...".

Seguendo questa direttrice, il sostegno Comunitario risulta quindi essere funzionale allo sviluppo sostenibile, poiché incoraggia gli agricoltori e i silvicoltori a gestire le terre secondo metodi compatibili con la necessità di salvaguardare i paesaggi e l'ambiente naturale nonché di proteggere e migliorare le risorse naturali.

Con il citato Regolamento sullo Sviluppo rurale, la Commissione ha specificamente stabilito che uno degli Assi su cui impostare la programmazione

2007-2013 è relativo al “Miglioramento dell’ambiente e dello spazio rurale” – Asse 2 – il quale è stato articolato in due tipologie di Misure (le cosiddette Agroambientali) intese a promuovere l’utilizzo sostenibile dei terreni agricoli e delle superfici forestali.

Queste Misure, articolate a loro volta in diverse sotto-misure, rappresentano gli strumenti attraverso i quali favorire e potenziare una relazione virtuosa tra attività agricole (e rurali) e le risorse ambientali per garantire lo sviluppo sostenibile delle zone rurali nonché rispondere alla crescente domanda di servizi ambientali da parte dei cittadini.

Le Misure hanno quindi l’obiettivo, attraverso l’introduzione o il mantenimento di metodi di produzione compatibili con la tutela e il miglioramento dell’ambiente, del paesaggio, delle risorse naturali, del suolo e della diversità genetica, di produrre servizi eco-sistemici per la società nel suo insieme.

Le azioni che possono essere messe in atto attraverso l’attività agricola e forestale nel preservare l’ambiente e gli spazi naturali sono molteplici.

Molte delle “sottomisure” attivate nei diversi Programmi di Sviluppo Rurale regionali mirano a compensare gli agricoltori per il costo aggiuntivo e la perdita di reddito che ne conseguono attuando pratiche produttive più rispettose dell’ambiente (come ad esempio il minore impiego di input chimici, o l’adozione di tecniche agronomiche utili alla preservazione e arricchimento della matrice suolo), o per compensare quegli agricoltori che si trovano ad operare in aree rurali definite “svantaggiate” spesso a rischio di abbandono - con relative conseguenze negative per il territorio, sia in termini sociali ed economici sia, soprattutto, come mancato presidio e difesa dello stesso. Oltre a quelle azioni rivolte al recupero di specie vegetali e animali (a rischio estinzione), che rappresentano uno dei patrimoni storico-culturali per le comunità di un determinato territorio.

Spostando il focus sulle attività silvicole, alcune sottomisure mirano a compensare i costi sostenuti per ripristinare il patrimonio forestale (danneggiato da disastri naturali e da incendi, ad esempio) e per attuare interventi di salvaguardia, oppure per realizzare interventi mirati ad arricchirlo (come ad esempio l’impianto di nuove aree a bosco), che hanno indubbi obiettivi di tutela ambientale e del paesaggio (oltre che di sicurezza) e che vanno a potenziare la possibilità di fruizione di queste aree da parte della collettività.

La Politica di sviluppo rurale in tema di preservazione e miglioramento dell’ambiente, non necessariamente è da leggere solo attraverso le azioni

che si determinano attraverso l'Asse 2 dei PSR, ma vi sono azioni previste dall'Asse 1 "Miglioramento della competitività del settore agricolo e forestale" e dall'Asse 3 "Qualità della vita nelle zone rurali e diversificazione dell'economia rurale", che concorrono a questo obiettivo.

Alcune di queste azioni possono concorrere in maniera indiretta agli obiettivi ambientali e di tutela del paesaggio: si pensi ad esempio alle azioni dell'Asse 1 rivolte alla formazione, tutoraggio e consulenza aziendale che mirano alla diffusione di nuove conoscenze e innovazioni per garantire la gestione sostenibile di risorse agricole e forestali. Sempre per quanto attiene all'Asse 1, in maniera più diretta, alla promozione e la gestione sostenibile delle risorse naturali, concorrono quelle azioni indirizzate alla gestione dei boschi per l'uso sostenibile delle foreste; al miglioramento delle produzioni legnose; al razionale utilizzo della risorsa irrigua; al miglioramento dell'ambiente naturale e delle sue risorse, agli investimenti finalizzati alla produzione di energia da fonti rinnovabili (energia idroelettrica, solare, eolica e da biomasse).

In merito all'Asse 3 invece si possono citare alcune azioni che concorrono, direttamente e indirettamente, alla preservazione dell'ambiente e dei territori rurali, come ad esempio tutte quelle volte a promuovere iniziative per la produzione di energia da fonti rinnovabili, oppure che favoriscono la permanenza sul territorio delle popolazioni rurali – in particolare di quelle giovanili e femminili – contribuendo al miglioramento della qualità della vita. O ancora quelle azioni rivolte alla tutela e riqualificazione del patrimonio rurale che intervengono sia sulle aree di pregio naturale (come ad esempio i parchi e i siti Natura 2000), sia sul patrimonio storico-culturale ed architettonico del territorio. Oppure quelle azioni tese a valorizzare la funzione ricreativa, sociale e culturale dell'azienda agricola in un'ottica di sviluppo e qualificazione dei territori.

In definitiva tutte queste azioni, che hanno il principale scopo di tutelare, preservare, ricostruire, nonché valorizzare l'ambiente ed il territorio, delineano quella che oggi è comunemente definita multifunzionalità dell'agricoltura.

3.1.2 Le caratteristiche delle esperienze raccolte

La multifunzionalità dell'agricoltura si collega alla capacità di questo settore di produrre nello stesso tempo beni materiali (alimenti, fibre, legname, pelliame, materie prime per usi industriali) e immateriali (paesaggio, salvaguardia

idrogeologica, manutenzione del territorio, mantenimento della biodiversità), compresi, fra questi ultimi, molti beni non commerciali (Pampanini 2006). Coniugare gli aspetti prettamente produttivi con il rispetto per l'ambiente e il territorio in cui le aziende operano, è uno degli elementi caratterizzanti i casi studio raccolti nel progetto Eccellenze rurali.

Dai casi emerge chiaramente che le scelte produttive operate dagli imprenditori tengono conto delle implicazioni per l'ambiente e il territorio, spesso non come mero fattore secondario, ma come fulcro su cui è impostata l'intera progettazione di sviluppo aziendale.

Le Eccellenze raccontate attraverso questo progetto ci permettono di dare enfasi, per un territorio diversificato dal punto di vista orografico e produttivo quale quello italiano, alle diverse coniugazioni che parole "rispetto e tutela dell'ambiente e del territorio" assumono in concreto, attraverso l'attività agricola, rispecchiando pienamente quelle che sono le linee di indirizzo della programmazione comunitaria.

Alcune delle esperienze mostrano come una attenta progettazione imprenditoriale può addirittura innescare comportamenti virtuosi che superano il cancello aziendale, indirizzando azioni emulative.

Atteggiamenti e meccanismi che hanno origine in azienda e che attraverso una accorta pianificazione delle attività si estendono al territorio in cui essa opera, preservandolo e valorizzandolo, oppure attraverso il coinvolgimento diretto dei diversi attori che operano lungo la filiera a monte e a valle dell'azienda.

Qui di seguito si riportano alcuni dei casi raccontati con il progetto Eccellenze rurali, e che riescono, a nostro avviso, a far comprendere al lettore come l'agricoltura, grazie anche al sostegno pubblico, persegue in maniera sostenibile gli obiettivi di tutela dell'ambiente e del territorio riuscendo, virtuosamente, a mantenere e sviluppare l'aspetto economico produttivo. Caratteristica questa riscontrata anche nelle aree marginali montane dove l'agricoltura svolge il ruolo fondamentale di presidio del territorio. In tali aree, le attività agricole, selvicolturali e l'allevamento hanno un'importanza rilevante e, molto spesso, risultano essere le uniche in grado di garantire la permanenza delle popolazioni (Cesaro et Marongiu, 2013).

Qui di seguito sono riportati in maniera estremamente sintetica alcune delle esperienze rilevate dal progetto Eccellenze rurali e che rappresentano in maniera efficace la declinazione del tema rappresentato, la sua aderenza rispetto agli obiettivi della programmazione comunitaria e, in definitiva, la sua

corrispondenza pratica con la mission della Politica di sviluppo rurale stessa. Su un totale di 102 esperienze censite e analizzate dal progetto Eccellenze rurali, circa un quinto (20 in totale), proprio per le caratteristiche progettuali o per la caratterizzazione delle diverse attività intraprese dalle aziende, sono state collocate nella tematica "Agricoltura che tutela, recupera, valorizza".

C'è da sottolineare però, che quasi tutte e 102 le esperienze di Eccellenze rurali hanno almeno un elemento riconducibile alla tutela, recupero e valorizzazione dell'ambiente rurale nel senso più pieno del termine. Per molti di questi casi, si è scelto tuttavia di evidenziarne gli altri elementi che li caratterizzano meglio (reti/qualità della Vita e apertura al sociale).

Per una descrizione approfondita di tutti i casi riaggregati all'interno della tematica "Agricoltura che tutela, recupera, valorizza" si rimanda alla specifica sezione del Quaderno dedicata alle "interviste" realizzate con i beneficiari realizzatori dei progetti, oppure alla pagina web del progetto Eccellenze rurali <http://www.reterurale.it/downloads/eccellenzerurali/>.

In Toscana, l'azienda vitivinicola Salcheto, ha progettato e costruito una cantina aziendale innovativa che consente la realizzazione del prodotto con la massima riduzione dell'impatto sull'ambiente. Una cantina "dove il risparmio di energia è la prima fonte di approvvigionamento", energeticamente autonoma (prima cantina al mondo Off-Grid) in tutte le fasi di lavorazione. Il progetto sostenuto dai fondi del PSR è stato ideato e realizzato dal gruppo di lavoro Salcheto Carbon Free, costituito con esperti del mondo della ricerca e deriva da una specifica filosofia di indirizzo imprenditoriale legata agli antichi valori della ruralità del territorio, alla qualità del prodotto e al rispetto dell'ambiente. La filosofia è stata condivisa con altri attori della filiera, vale a dire i fornitori dei prodotti necessari all'attività aziendale innescando un processo virtuoso di sensibilizzazione a monte e a valle della produzione.

In Lombardia, su una dorsale alpina compresa tra i 1.800 e i 2.100 metri slm della provincia di Sondrio, il Consorzio Alpe Andossi gestisce un comprensorio di circa 400 ettari dedicato prevalentemente all'alpeggio estivo di vacche di razza Pezzata Rossa, Bruna Alpina e Frisona. Al fine di assicurare il mantenimento dell'attività di alpeggio e sviluppare l'attività turistica delle diverse baite che insistono sullo stesso territorio, il Consorzio ha realizzato un complesso progetto con una duplice finalità: recupero dei pascoli di alpeggio e rilancio del turismo. In un contesto territoriale, "estremo" e "marginale" (per le sue caratteristiche climatiche e produttive), caratterizzato nei decenni

passati da un intenso fenomeno di abbandono da parte della popolazione, le opere realizzate con il progetto (il ripristino dell'acquedotto, la realizzazione di abbeveratoi in diverse zone dell'alpeggio, la realizzazione di piste agrosilvopastorali per il bestiame nonché la realizzazione di un sistema di viabilità interna), hanno contribuito al mantenimento delle attività e al presidio del territorio facendo riscontrare un incremento dei capi di bestiame portati all'alpeggio e, contemporaneamente, di presenze turistiche.

In un'area della Liguria ubicata lungo uno dei versanti della Val Roya, in provincia di Imperia, l'azienda agricola 'A Trincea, ha realizzato una serie di azioni che mirano alla valorizzazione dell'agricoltura come componente fondamentale del paesaggio sia in senso ambientale che economico-sociale. I terrazzamenti, caratteristica dell'intera superficie coltivata dell'azienda, sono un esempio di come il presidio operato dall'uomo attraverso l'attività agricola, sia fondamentale alla tutela e preservazione del territorio. L'azienda, utilizzando i fondi per lo sviluppo rurale ha recuperato e ricostruito circa 80.000 mq di muretti a secco che si sviluppano linearmente per circa 20 km. Quest'opera di miglioramento ha consentito il recupero di aree agricole a rischio di degrado, esercitando un'azione di prevenzione di fenomeni di dissesto, che rappresentano una emergenza in Liguria.

In Sicilia, in un contesto di grande pregio naturalistico quale quello del Parco dei Nebrodi, l'azienda agrituristica La Finestra sul mare ha realizzato un progetto aziendale di innovazione e diversificazione seguendo una direttrice di tutela e salvaguardia dell'ambiente. L'azienda, nello specifico, ha attuato interventi rivolti a tutelare e conservare la diversità genetica di razze animali appartenenti a specie, tradizionalmente allevate in Sicilia, a rischio di estinzione o abbandono (suini neri dei Nebrodi). L'azienda inoltre ha introdotto il regime biologico, sia per le coltivazioni sia per gli animali allevati. Gli interventi effettuati utilizzando le risorse del PSR permettono all'azienda di contribuire all'utilizzazione razionale e alla difesa del suolo in un delicato equilibrio con l'ambiente. Inoltre, l'introduzione dell'allevamento di suini neri dei Nebrodi, rappresenta un elemento di salvaguardia di una razza autoctona fortemente legata alla tradizione e all'economia locale. L'attività ricreativa che offre l'azienda attraverso l'agriturismo, oltre a permettere all'imprenditore una diversificazione delle fonti di reddito aziendali, offre possibilità di sviluppo per l'area contribuendo a mantenere il presidio di zone a rischio di abbandono, favorendo l'occupazione, ma anche la valorizzazione delle specialità e delle

tradizioni gastronomiche locali.

In Toscana l'azienda Il Butale, condotta da due giovani imprenditori, è situata su una dorsale dell'Appennino Tosco Emiliano, ad una quota tra 1.000 e 1.200 metri slm. I fondi per lo sviluppo rurale sono stati utilizzati dall'azienda per l'ammodernamento e la valorizzazione economica delle foreste circostanti. La filosofia imprenditoriale su cui si fondano le scelte produttive dell'azienda, è fortemente radicata nella consapevolezza che i rapporti con il territorio, inteso come contesto naturale e sociale, rappresentano l'elemento principale del controllo di gestione aziendale. L'attività svolta dall'azienda consente di valorizzare e, soprattutto, mantenere il patrimonio paesaggistico e ambientale dei territori montani, con ricadute positive anche a livello sociale. Come la fruibilità a scopo turistico-ricreativo delle aree marginali, incontaminate, preserva il territorio dai fenomeni di abbandono curandone l'assetto idraulico e idrogeologico. Gli imprenditori sono consapevoli del fatto che per ripristinare la vitalità dei territori montani l'agricoltura deve riappropriarsi dell'antico ruolo che essa in montagna ha sempre ricoperto, in primis l'attività di presidio e custodia. L'azienda aderisce già da qualche anno ad una importante iniziativa promossa dall'Ente Gestore della Bonifica per il Comprensorio "Valle del Serchio", denominata "Custodia del Territorio" ed esercita attività di sorveglianza, monitoraggio e primo intervento su una parte del reticolo idraulico sul quale insiste.

3.2 Agricoltura che fa "Rete"

La politica per le aree rurali dell'Unione Europea, nel corso del tempo, è diventata parte integrante dello sviluppo delle aree regionali europee divenendo così, in molte aree dell'Unione, il baricentro per gli interventi in agricoltura. Tutto questo è avvenuto, e tutt'ora avviene, grazie ad un lento processo di crescita endogena dei sistemi socio-economici locali che la Politica di sviluppo rurale ha favorito e sostenuto. Processo di crescita voluto da una politica che attua interventi non di tipo settoriale, non solo con un'impronta tecnico-produttivo, ma economico-sociale in grado di tradurre l'identità e la cultura delle aree rurali in fattori strategici di sviluppo.

Con queste premesse, il tema delle "reti" nell'ambito delle esperienze di Eccellenze rurali, non sempre fa riferimento unicamente ad un modello organizzativo di relazioni stabili tra soggetti appartenenti alla stessa filiera o allo

stesso territorio allo scopo di impegnarsi in processi di scambio per perseguire interessi comuni, ma si configura nella accezione più ampia del significato della parola relazioni.

Il rurale oggi è il luogo di incontro e sovrapposizione di diversi flussi, materiali e immateriali. Le relazioni tra urbano e rurale sono molto più complesse rispetto al passato, e il legame è rappresentato da reti di interdipendenze che influenzano, contemporaneamente, lo sviluppo di aree urbane e di zone rurali. La nuova complessità di relazioni ha avviato un dibattito politico sullo sviluppo del rurale sempre più acceso. Nelle aree rurali vi è una presenza di differenti costellazioni di reti (Murdock 2006) e, l'esistenza di tali reti sta portando ad una loro crescente complessità e differenziazione, cambiando profondamente il concetto stesso di ruralità (Ventura, Milone, Van der Ploeg, 2008). Un concetto che prende sempre più la forma di natura integra e meno contaminata dall'uomo, dalla sua storia e dalla società. Il rurale viene ri-definito come il luogo di coproduzione tra uomo e natura, una co-produzione di prodotti e servizi finalizzata a soddisfare le esigenze sempre più complesse della società ma tale da mantenere le capacità di riproduzione della natura e, dunque, la biodiversità. L'attività di produzione di beni e servizi, specie nelle aree rurali, implica l'esistenza e la riproduzione di relazioni sociali ed economiche localmente specifiche capaci di determinare la persistenza delle attività umane, prime fra tutte quella agricola. L'agricoltura è uno degli elementi di base della coproduzione, va infatti oltre la produzione primaria e determina reticoli sociali ed economici che caratterizzano le aree rurali. Sebbene dunque la ruralità non possa essere limitata alla sola agricoltura, sta di fatto che questa ne costituisce un elemento centrale per la sua riproduzione (Ventura, 2008). Questo processo è un ciclo virtuoso che collega consumo di ruralità alla sua riproduzione. La domanda di ruralità viene soddisfatta da attività di consumo e fruizione (agriturismo, sport verdi, didattica...); attività che inducono vitalità nelle aree rurali, compresa la creazione e rigenerazione di reti e relazioni. Il processo di coproduzione continua e rigenera anche l'attività agricola con impatti significativi sullo sviluppo delle aree rurali.

Le relazioni che evidenziamo attraverso i progetti di Eccellenze rurali possono sì essere dettate da un obiettivo comune riferito all'offerta produttiva - che quindi favoriscono l'innovazione di processo e di prodotto (come nel caso dei Progetti Integrati di Filiera - PIF), oppure che favoriscono processi di integrazione e cooperazione imprenditoriale a livello territoriale (come nel caso

dei Progetti Integrati Territoriali - PIT) - ma riguardano anche le relazioni messe in atto attraverso l'approccio Leader¹ - che sostiene la collaborazione tra soggetti territoriali quali enti locali, organizzazioni professionali, associazioni, consorzi, ecc. In particolare con Leader, i soggetti del partenariato denominato GAL, nell'ottica di "fare rete" e quindi costruire relazioni, attuano un approccio integrato e globale di cooperazione coinvolgendo operatori, progetti e territori anche afferenti a diverse regioni (tra territori rurali all'interno di uno stesso Stato Membro), Stati membri o Terzi, favorendo così il confronto tra realtà ed esperienze diverse allo scopo di consentire il trasferimento di modelli organizzativi e di buone prassi operative.

In questa accezione così ampia, il concetto di "reti" così come interpretato per raggruppare i progetti di Eccellenze rurali, fa riferimento alle relazioni intese come tutte quelle condizioni ed esperienze che hanno permesso e favorito la creazione di rapporti, precedentemente assenti, tra imprenditori, o tra territori, per lo scambio di conoscenze e di esperienze allo scopo di creare innovazione. Innovazione di prodotto o di processo, così come organizzativa e sociale². Accanto a questa "categoria" di relazioni, inoltre, sono state considerate tutte quelle legate ai rapporti tra imprenditori/produttori e tra questi e i consumatori - dalle filiere corte aziendali, alle collaborazioni che si instaurano tra imprenditori e le realtà del territorio; dal mondo della ricerca a quello professionale a quello istituzionale.

3.2.1 Politica di sviluppo rurale e reti

La Politica di sviluppo rurale dell'Unione Europea, dà enfasi alla necessità per l'agricoltura di fare sistema, cioè confrontarsi, fare rete, collaborare e integrare anche con altri settori dell'economia così come si prefigge l'obiettivo di rivitalizzare le aree rurali creando opportunità di sviluppo, investimenti, relazioni. Anche la politica dunque declina in modo differenziato la necessità di fare rete, collaborare, costruire relazioni, prevedendo diversi strumenti che favoriscano questi obiettivi. Il territorio diviene sempre più il luogo dove rea-

¹ Si veda il capitolo introduttivo dove sono esplicitate le caratteristiche dell'approccio Leader.

² L'innovazione sociale è un concetto dai confini molto estesi, dovuti ai molteplici significati che il termine sociale assume, e alle differenti declinazioni date anche all'innovazione. Tra le definizioni più complete si cita quella del Libro Bianco sull'innovazione sociale, di Robin Murray, Julie Caulier Grice e Geoff Mulgan. "Definiamo innovazioni sociali le nuove idee (prodotti, servizi e modelli) che soddisfano dei bisogni sociali (in modo più efficace delle alternative esistenti) e che allo stesso tempo creano nuove relazioni e nuove collaborazioni. In altre parole, innovazioni che sono buone per la società e che accrescono le possibilità di azione per la società stessa".

lizzare e sviluppare le relazioni.

Sin dai primi approcci di politica territoriale - Programmi Integrati Mediterranei (PIM) del 1985, con i quali si è dato avvio, in forma organica, ad un modello di azione basato su una programmazione territoriale degli interventi - si va affermando una politica che si rivolge ad un sistema produttivo territoriale, visto come il luogo di relazioni in cui è possibile il realizzarsi di una stretta integrazione tra l'agricoltura, le altre attività economiche e, soprattutto, le reti di relazioni che in questi territori vengono ad instaurarsi. L'attenzione verso le reti, di fatto, viene "riconosciuta" con l'Iniziativa Comunitaria Leader (lanciata a fine anni '90) destinata a supportare "dal basso" la messa a punto di programmi di sviluppo integrato nelle aree rurali e che, oltre a proporre la sperimentazione di nuove forme di governance locale, insiste sulla necessità di rafforzare le relazioni infra ed extra territoriali. Per favorire e amplificare le relazioni tra territori rurali viene disegnata e attuata la Rete Leader e, con i successivi periodi di programmazione, la Rete viene estesa anche a tutti i territori rurali, attraverso la realizzazione della Rete Rurale Nazionale. Quest'ultima, attraverso le azioni³ che mette in atto, interviene per favorire le relazioni e lo scambio tra soggetti e realtà che operano in ambito rurale.

Il progetto Eccellenze rurali, nasce proprio nell'ambito della Rete per analizzare, approfondire e divulgare le esperienze e i progetti cofinanziati attraverso la Politica di sviluppo rurale, e mostra come questa si concretizza nelle aziende e sul territorio. È possibile toccare con mano come l'agricoltura non è solo un'attività economica ma spesso rappresenta ed interpreta i legami esistenti tra economia e la vita sociale del contesto territoriale in cui operano le aziende agricole. Contesto territoriale e sociale valorizzato, sovente, proprio dalla possibilità di sviluppo che offre il settore primario attraverso il suo carattere multifunzionale.

³ Raccogliere, analizzare e diffondere informazioni sulle misure comunitarie di sviluppo rurale; raccogliere, diffondere e consolidare a livello comunitario delle buone pratiche in materia di sviluppo rurale; fornire informazioni sull'evoluzione delle zone rurali della Comunità e dei paesi terzi; organizzare convegni e seminari a livello comunitario per le persone impegnate nello sviluppo rurale; costituire e gestire reti di esperti allo scopo di favorire gli scambi di conoscenze specialistiche e coadiuvare l'attuazione e la valutazione della politica di sviluppo rurale; sostenere le reti nazionali e le iniziative di cooperazione transnazionale (art. 67 Reg. (CE) n. 1698/2005).

3.2.2 Le caratteristiche delle esperienze raccolte

Nel contesto socio-economico attuale, caratterizzato da difficoltà finanziarie ed economiche legate alla crisi iniziata nel 2008, concetti quali "fare rete", "fare sistema", "coordinamento", "relazioni", acquistano un significato strategico.

Strategico in relazione al fatto che, allo scopo di perseguire una crescita sostenibile, si cerca di trasmettere la ricchezza, la qualità, la diversità e l'eccellenza di un territorio, dalle sue radici culturali allo stile di vita che in esso si realizza. Questi concetti acquistano inoltre un valore in termini di sviluppo sociale ed economico, quando a metterle in pratica è un sistema produttivo, sia esso costituito da un insieme di soggetti appartenenti allo stesso territorio, sia esso, nella visione più restrittiva, riferito a quello della singola azienda agricola.

Migliorare la qualità del prodotto, del lavoro e quindi le condizioni economiche e di vita, in un contesto agricolo, non può prescindere dalla capacità e volontà da parte degli operatori di mettere in campo strategie atte alla creazione di valori in senso lato. Valori intesi oltre che in termini di redditività economica, di identità del settore agricolo, cioè capaci di mettere in moto processi virtuosi di sviluppo attraverso un'ampia interrelazione tra l'azienda agricola ed il contesto territoriale (economico, produttivo, sociale, istituzionale, culturale ecc.). La realizzazione di processi partecipativi per la produzione di idee e la realizzazione di progetti, capaci di dare valore aggiunto allo sviluppo del settore in chiave competitiva, interviene infatti positivamente sul contesto economico territoriale producendo sviluppo, reddito ed occupazione.

In questa ottica, progetti innovativi volti a riorganizzare o ripensare le attività aziendali nella direzione della sostenibilità economica, ambientale e anche sociale (in termini di territorio) portano l'azienda o il territorio (inteso come aggregazione di soggetti attivi nel sistema produttivo) a diventare quasi un "laboratorio aperto", dove anche il mondo della ricerca collabora con le risorse aziendali interne, al fine di applicare le innovazioni e in questo modo diffondere i risultati creando prospettive per ulteriori percorsi di sviluppo.

Le relazioni intese in queste differenti accezioni rappresentano uno degli elementi di competitività della strategia aziendale.

Ce lo dimostrano i casi studio raccontati con il progetto Eccellenze rurali e di cui si riportano alcuni esempi che, in maniera estremamente sintetica, rap-

presentano efficacemente la declinazione del tema rappresentato, la natura del sostegno offerto dagli strumenti di programmazione comunitaria, la sua aderenza rispetto agli obiettivi della stessa e, in definitiva, la corrispondenza pratica con la mission della Politica di sviluppo rurale.

Su un totale di 102 esperienze censite e analizzate dal progetto Eccellenze rurali, circa un terzo, per le caratteristiche progettuali o per la caratterizzazione delle diverse attività intraprese dalle aziende, sono state collocate nella tematica "Agricoltura che fa rete".

Uno degli esempi più evidenti del sostegno dato dalla Politica di sviluppo rurale a favore delle "reti" è rappresentato dal progetto realizzato nella regione Lazio dal CO.PA.VIT (Consorzio Pataticolo dell'Alto Viterbese) che ha dato il via ad un progetto integrato di filiera, in un'area altamente vocata alla produzione della "Patata dell'Alto Viterbese" (in via di riconoscimento della IGP). Con il sostegno delle risorse pubbliche è stato realizzato un impianto industriale per l'intera linea di lavorazione della patata di IV Gamma. In questo modo è stato possibile restituire valore aggiunto all'attività agricola creando nuovi sbocchi produttivi e commerciali alla filiera (viene lavorato il prodotto di "seconda scelta" che altrimenti avrebbe uno scarso valore di mercato). Caratteristica fondamentale del progetto è la capacità di coinvolgimento dell'intero sistema produttivo pataticolo dell'area costituito da molti produttori, facenti capo a 3 diverse cooperative, che fino a quel momento non erano mai riusciti a trovare un punto di dialogo tra di loro. Il progetto ha creato una rete, in questo caso in chiave di organizzazione di filiera.

In Basilicata, l'obiettivo della tutela e valorizzazione del patrimonio genetico delle antiche varietà di frumento duro tipiche della regione, quale il "Senatore Cappelli", ha condotto un gruppo di imprenditori lucani alla realizzazione del progetto "Buon Grano". Il progetto ha previsto la realizzazione di nuovi prodotti per il mercato, produzioni di qualità tipiche dell'area, diversificando l'offerta. Nato nell'ottica di creare cooperazione e aggregazione per la riscoperta delle tradizioni colturali locali, il progetto ha promosso nuove occasioni di sviluppo della filiera cerealicola. La partecipazione al progetto dei diversi soggetti ha favorito la nascita di un modello per l'innovazione della filiera di grano duro, consentendo anche di recuperare patrimoni genetici riconosciuti sul mercato come pregiati e molto apprezzati per il consumo agroalimentare. In Sardegna la passione di una giovane imprenditrice ha portato alla realiz-

zazione del "Progetto Kentos - Il pane dei centenari". Questo progetto, che si è concretizzato nell'innovazione tecnologica del laboratorio di trasformazione nell'entroterra sardo, nasce con l'intento di mantenere la tradizione della panificazione attraverso la riscoperta delle produzioni locali, frutto di tradizioni millenarie. L'imprenditrice recupera e mantiene viva una tradizione antica ma l'aspetto più interessante riguarda la fase a monte della filiera ovvero la produzione della materia prima, il grano. Per la preparazione del pane Kentos è infatti utilizzata la farina proveniente dal grano duro Senatore Cappelli coltivato esclusivamente nell'area. L'imprenditrice, insieme ad altri agricoltori della zona, ha dato vita al Comitato del Grano Senatore Cappelli, che ha tra i suoi compiti quello di promuovere questa antica varietà di frumento, anche se meno produttiva delle più moderne cultivar. Gli agricoltori hanno sottoscritto un accordo per il conferimento del grano all'imprenditrice che si impegna a comprarlo per panificare. Gli agricoltori coinvolti hanno la garanzia di una maggiore remunerazione per il loro prodotto mentre i consumatori finali – il mercato di riferimento è soprattutto locale ed è costituito da cooperative mense scolastiche, negozi biologici – hanno la garanzia di consumare un prodotto del territorio e di qualità.

In Campania, all'interno del Parco Nazionale del Cilento, Vallo di Diano e Alburni, un'Associazione Temporanea di Scopo ha realizzato il progetto NOVOROD. L'obiettivo del progetto è quello di portare elementi di innovazione lungo la filiera di produzione lattiero-casearia allo scopo di aumentare la competitività delle aziende. Il progetto ha introdotto lungo la filiera lattiero casearia nuove tecnologie che hanno portato ad allargare il paniere delle produzioni attraverso nuove tipologie di formaggio - il Carciocacio, ricco di omega 3 e acidi essenziali, ottenuto con il caglio del carciofo bianco di Pertosa, e il siero-formaggio ai frutti di bosco degli Alburni, prodotto utilizzando il siero di scarto. Anche in questo caso sono le reti il vero fattore di eccellenza del progetto a cui hanno partecipato, mettendo a disposizione le proprie conoscenze e professionalità per il raggiungimento del comune obiettivo del progetto; 3 aziende agricole che hanno collaudato la carciofaia da caglio e fornito i frutti di bosco in purea per la produzione di formaggio a base di siero di scarto; 5 produttori zootecnici che hanno inserito nell'ordinamento colturale foraggiere alternative a quelle tipiche del sistema intensivo; 5 caseifici dove sono state collaudate nuove linee di trasformazione per i formaggi e 4 Enti di Ricerca che hanno coordinato l'aspetto tecnico scientifico delle attività

zootecniche e casearie e intrapreso azioni di studio e miglioramento di tutte le fasi del processo produttivo. L'aggregazione tra gli operatori del settore e il mondo della ricerca ha permesso di portare innovazione nel comparto lattiero caseario. Questa sinergia ha mirato a perseguire obiettivi comuni, creare nuove opportunità di sviluppo della filiera, facilitare il trasferimento delle tecnologie sperimentate e rafforzare la collaborazione tra imprese ed Enti di Ricerca.

In Calabria nell'area Jonica settentrionale della provincia di Cosenza, è stato sviluppato un progetto integrato di filiera "Dalla liquirizia di Calabria DOP" che ha permesso la riorganizzazione dell'intera filiera produttiva e l'incentivazione alla aggregazione delle aziende. La collaborazione dei diversi attori coinvolti nel progetto (12 imprese agricole, 1 impresa di trasformazione, 1 centro di ricerca, 1 casa editrice, 1 organizzazione professionale e 1 società farmaceutica), ha permesso di saldare e irrobustire la filiera, restituendo competitività ad un prodotto tipico dell'economia agricola di quest'area calabrese. I diversi attori coinvolti nel PIF, mantenendo inalterata la tradizione storica della liquirizia di Calabria, hanno messo in atto una nuova filosofia produttiva basata sull'innovazione del processo produttivo in funzione delle nuove esigenze del consumatore, attento alla qualità, all'origine della materia prima e alla salubrità del prodotto. L'innovazione del processo di produzione e trasformazione oltre a portare all'ottenimento di un prodotto di qualità superiore, ha anche permesso un aumento della quantità lavorata, determinando evidenti miglioramenti del reddito delle aziende agricole.

Come già detto, oltre un terzo delle esperienze documentate dal progetto Eccellenze rurali è rientrato nella categoria. Hanno infatti costruito Reti capaci di aggregare, creare relazioni, fare sviluppo. Come è tra gli obiettivi, espliciti ed impliciti, delle azioni di Politica di sviluppo rurale.

Anche in questo caso, per gli approfondimenti dei singoli casi riconducibili alla tematica "Agricoltura che fa rete", si rimanda alle interviste nella sezione dedicata e alla pagina del portale della Rete Rurale Nazionale.

3.3 Agricoltura che contribuisce alla qualità della vita

Quando si parla di aree rurali, si tende a rappresentare con estrema facilità territori poco popolati e con una forte concentrazione di popolazione anziana, caratterizzati da un debole sistema economico, scarsa presenza

di servizi alla popolazione, inadeguate infrastrutture tecnologiche e reti di trasporto locale che contribuiscono a delineare l'immagine di territori caratterizzati dall'esodo della popolazione, da una scarsa apertura economica e sociale verso l'esterno e con una bassa propensione all'innovazione.

L'esperienza della Politica di sviluppo rurale degli ultimi anni ha permesso di mettere in evidenza che le problematiche sopra citate, che ostacolano lo sviluppo duraturo delle aree rurali italiane, non trovano un'unica soluzione nel sostegno alle attività economiche locali tramite l'erogazione di incentivi e la creazione di servizi alle imprese. Il miglioramento della vita nelle aree disagiate, come sono quelle rurali, trova invece il suo fondamento nella realizzazione di interventi volti a creare le condizioni che motivano i residenti, di tutte le fasce di età, a rimanere nel proprio territorio senza essere costretti a migrare per carenza di servizi e opportunità lavorative.

A fornire gli input necessari per operare verso questa direzione sono le stesse aree rurali. Queste, infatti, sono caratterizzate dalla presenza di un patrimonio di risorse umane, naturali, storiche, culturali ed anche economiche che Van der Ploeg (2004) identifica con il termine di "capitale".

Se si guarda alle risorse umane presenti nelle aree rurali, non si può non constatare che esse detengono un grande patrimonio di conoscenze locali che tuttavia spesso si presentano ingessate e statiche (Fonte, 2009) e che richiedono essere stimolate, recuperate, valorizzate e mobilitate come capitale umano al fine di consentire la crescita economica e sociale degli stessi territori. Analogo discorso vale per le piccole e medie imprese presenti sul territorio, prevalentemente condotte a livello familiare, alle quali è riconosciuto un ruolo essenziale sia nel mantenere la vitalità e l'economia del mondo rurale sia nel garantire la sicurezza alimentare e la promozione di una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva nelle zone rurali (in linea con le direttrici di crescita individuate dalla Strategia di Europa 2020).

Infine, un ruolo non meno importante per lo sviluppo delle aree rurali è riconosciuto al patrimonio ambientale, storico e culturale locale. Importante è l'impatto che tale patrimonio è in grado di determinare sui territori in termini di attrattività consentendo di accrescere, allo stesso tempo, sia la consapevolezza da parte della popolazione della propria identità "rurale" e sia, di conseguenza, il senso di appartenenza al territorio che si ripercuote in un attivo e rinnovato interesse a partecipare alla valorizzazione e promozione del bene comune.

La consapevolezza dell'esistenza di un tale "capitale" funzionale alla riduzione dei disagi delle aree rurali "deve" quindi costituire uno stimolo non solo alla realizzazione di interventi volti alla sua tutela e valorizzazione ma anche alla sperimentazione di nuovi modelli organizzativi e gestionali capaci di rispondere in maniera adeguata ai fabbisogni della popolazione, favorire la nascita di nuove opportunità lavorative (imprese e servizi) e l'introduzione di innovazione determinando, di fatto, un complessivo miglioramento della qualità della vita delle aree rurali e la conseguente permanenza nelle aree rurali della popolazione e in particolare dei giovani.

3.3.1 Politica di Sviluppo rurale e qualità della vita

Sulla base di quanto esplicitato in premessa, appare evidente che gli interventi di sviluppo locale volti a migliorare le condizioni di vita della popolazione rurale debbano essere ricondotti nell'ambito di una strategia integrata di ampia portata che consenta di stimolare le varie componenti del "capitale" presente nei territori.

La Commissione europea nel definire gli Orientamenti Strategici della Politica di sviluppo rurale 2007-2013 ha specificatamente indicato il conseguimento del miglioramento della qualità della vita (Asse 3) prevedendo la realizzazione di interventi specifici diretti a contrastare l'esodo della popolazione dalle aree rurali rendendole più attrattive da un punto di vista lavorativo e dei servizi.

Tuttavia, la lettura degli interventi volti al miglioramento della qualità della vita non deve essere rivolta a quelli previsti dal solo Asse 3 ma anche a quelli previsti dall'Asse 1 "Miglioramento della competitività del settore agricolo e forestale" e dall'Asse 2 "Miglioramento dell'ambiente e dello spazio rurale" che in maniera meno diretta contribuiscono a migliorare le condizioni di vita nelle aree rurali.

In quest'ottica, nell'ambito complessivo della strategia d'intervento di sviluppo delle aree rurali, gli interventi a sostegno del miglioramento della qualità della vita sono da ricondurre, in particolare, a quelli diretti a:

- promuovere nuove opportunità lavorative e di reddito con incentivi volti a favorire la diversificazione economica nelle aziende agricole, lo sviluppo delle attività turistiche e il sostegno alla creazione di micro imprese;
- migliorare la qualità della vita della popolazione rurale sostenendo la creazione di servizi economici e sociali per la popolazione e l'economia, la

- riqualificazione e lo sviluppo dei centri rurali e la tutela e riqualificazione del paesaggio e del patrimonio naturale;
- rivitalizzare il settore agricolo migliorandone il rendimento economico attraverso la modernizzazione e l'innovazione delle imprese agricole e l'integrazione di filiera;
- valorizzare il paesaggio rurale, conservare la biodiversità e tutelare i sistemi forestali ad alto valore naturale.

Al sostegno e agli incentivi resi disponibili dalla Politica di sviluppo rurale per il conseguimento degli obiettivi sopracitati, sono da aggiungere gli interventi realizzati nell'ambito dell'Asse 4 dedicato all'approccio Leader; per il carattere "territoriale", il metodo "bottom up" e la capacità di incoraggiare le aspirazioni delle comunità rurali locali e le iniziative utili a "rivitalizzare" i territori, l'approccio Leader si pone come uno strumento particolarmente idoneo a operare per il miglioramento della qualità della vita delle aree rurali. Tuttavia, da un punto di vista operativo, nonostante le numerose e diversificate opportunità offerte, la realizzazione degli interventi a sostegno del miglioramento della qualità della vita nelle aree rurali non risulta particolarmente semplice.

Dalla lettura dei dati relativi al monitoraggio dell'attuazione dei PSR, infatti, risulta che gli interventi meno performanti in fase di attuazione sono proprio quelli strettamente collegati al miglioramento della qualità della vita e alla diversificazione nelle aree rurali. Analogo discorso vale anche per gli interventi diretti a favorire l'integrazione di filiera e per quelli previsti nell'ambito dell'Approccio Leader al quale diverse Regioni hanno delegato la realizzazione degli interventi diretti a migliorare la qualità della vita nelle aree rurali.

Questa difficoltà ha una duplice origine. Innanzitutto, la realizzazione di questi interventi presenta una complessa e lunga fase di avvio che richiede, per la loro definizione, un'intensa attività di animazione sul territorio finalizzata a conoscere gli effettivi fabbisogni in termini di servizi economici e sociali e a coinvolgere gli operatori locali nella loro realizzazione. A questo aspetto, e in particolare per il periodo di programmazione 2007-2013, sono da aggiungere il generale ritardo riscontrato nell'erogazione delle anticipazioni, la difficoltà riscontrata dai beneficiari nell'ottenere le anticipazioni previste per le complicazioni riscontrate nella fase di rilascio delle polizze fideiussorie e gli effetti negativi della congiuntura economica degli ultimi anni che hanno

contributo a determinare un generale rallentamento della propensione all'investimento da parte delle imprese e degli Enti Pubblici.

Diverso, invece, è il discorso per l'attuazione degli interventi legati alle misure agroambientali e alle indennità compensative per le quali i meccanismi di erogazione dell'aiuto sono più semplici e non collegati alla realizzazione di investimenti o altre tipologie di interventi materiali e immateriali. Tra gli interventi più performanti in questo caso vi sono le indennità a favore degli agricoltori insediati in zone montane e svantaggiate erogate allo scopo di favorire la permanenza delle attività agricole e la gestione del territorio, i pagamenti agro ambientali diretti a tutelare le risorse naturali e la biodiversità e, infine, l'ammodernamento delle aziende agricole.

3.3.2 *Le caratteristiche delle esperienze raccolte*

Diversificazione delle attività (didattica, sociale, culturale, ricreativa) delle imprese agricole e creazione di servizi essenziali per l'economia e la popolazione rurale sono gli interventi realizzabili nell'ambito dei PSR per migliorare le condizioni di vita e, quindi, favorire la permanenza della popolazione e delle imprese nelle aree rurali.

Il ricorso alla diversificazione delle imprese agricole, intesa in termini di interventi volti sia a riqualificare le attività esistenti sia a crearne di nuove, trova la sua principale giustificazione nella capacità di generare reddito integrativo degli agricoltori e aumentare il valore aggiunto dell'impresa attraverso l'integrazione di ulteriori attività connesse a quella agricola.

L'inserimento dell'offerta turistica (pernottamento e ristorazione) in azienda attraverso la costituzione degli Agriturismi rimane ancora una delle attività integrative cui si fa maggiore ricorso. Tuttavia, da qualche tempo, si riscontra un crescente interesse da parte degli imprenditori agricoli a introdurre l'attività di trasformazione e vendita diretta delle produzioni agricole e/o trasformate in azienda. L'inserimento di questa tipologia di attività che, di fatto, apporta un contributo alla crescita dell'economia locale, trova il suo fondamento nel crescente interesse mostrato da parte del consumatore (locale e turista) sempre più attento alla qualità e alla certezza della provenienza dei prodotti alimentari.

La valorizzazione e promozione delle aree rurali passa anche per interventi volti a stimolare l'attività culturale locale e introdurre servizi di cui può usufruire la popolazione residente. Sempre più numerose sono infatti le opportunità

offerte dall'avvio di iniziative di carattere sociale che vedono coinvolte non solo le aziende agricole ma anche gli enti pubblici, le associazioni e i GAL e che in alcuni casi porta all'attivazione di una vera e propria rete di inclusione sociale. Si tratta di iniziative avviate con lo scopo di offrire un'opportunità di integrazione sociale e reddito sia a soggetti deboli come gli anziani e le persone con diverse disabilità fisiche o mentali sia agli immigrati in attività prevalentemente legate alla produzione agricola e alla tutela ambientale. Un altro orientamento verso la diversificazione molto perseguito riguarda l'avvio delle attività a finalità didattica o ludica ricreativa che in maniera diretta e/o indiretta contribuiscono a migliorare la qualità della vita. L'attività didattica se dal lato dell'impresa consente un'interessante integrazione del reddito agricolo, dall'altro permette all'imprenditore di qualificare la propria figura professionale. Infine, sostenendo la comunicazione del mondo rurale e la sua conoscenza, l'attività didattica ne rafforza la sua identità.

In tutti questi casi gli interventi realizzati con il supporto della Politica di sviluppo rurale sono in gran parte da ricondurre prevalentemente al ripristino e alla riqualificazione di alcune strutture o parti dell'azienda agricola da adibire alle nuove attività. Questa tipologia d'intervento oltre a consentire la nascita di una nuova attività aziendale o il suo ampliamento quando già esistente, ha consentito in molti casi il recupero edilizio di strutture o aree fatiscenti, alcune delle quali di valore storico e ambientale, andando così a contribuire ad aumentare l'attrattività del territorio e la sua riqualificazione.

Tutto ciò è documentato nei casi studio raccontati con il progetto Eccellenze rurali e di cui si riportano alcuni esempi che, in maniera estremamente sintetica, rappresentano efficacemente la declinazione del tema rappresentato, la natura del sostegno offerto dagli strumenti di programmazione comunitaria, la sua aderenza rispetto agli obiettivi della stessa e, in definitiva, la corrispondenza pratica con la mission della Politica di sviluppo rurale.

Circa un quinto delle esperienze censite e analizzate dal progetto Eccellenze rurali (19 in totale), proprio per le caratteristiche progettuali o per la caratterizzazione delle diverse attività intraprese dalle aziende, sono state collocate nella tematica "Agricoltura che contribuisce alla qualità della vita".

L'azienda agricola "Cavalieri dei conti" a Vietri sul Mare (SA) è condotta dai giovani fratelli Nicolao. L'azienda, a orientamento produttivo olivicolo, orticolo, agrumicolo e ovino, con le risorse del PSR destinate alla diversificazione delle attività agricole ha recuperato, nel rispetto dell'ambiente, un fabbricato

ottocentesco ridotto a rudere con lo scopo di proporre un'offerta alternativa alla "classica" alberghiera presente lungo la costiera amalfitana. Tutta la produzione aziendale è destinata all'autoconsumo e al menù agriturismo ad eccezione dei limoni la cui produzione, che si aggira intorno agli 80 quintali all'anno, è commercializzata come prodotto convenzionale a piccoli negozi di ortofrutta locali e a qualche grossista.

Analoga esperienza è quella della fattoria "La Sonnina" a Genazzano in provincia di Roma. La Cooperativa, nata nel 1999 grazie al PSR 2000-2006, si sviluppa su una superficie di 26 ettari su cui si trova un bosco in parte ceduo e in parte a castagneto mentre circa 12 ettari sono destinati a seminativi a rotazione coltivati a mais, orzo, e grano e 2 all'orticoltura in pieno campo e in serra, al vigneto e all'oliveto. Il grosso della produzione aziendale riguarda il comparto zootecnico. La cooperativa, con le risorse del PSR 2007-2013 destinate all'ammodernamento delle strutture aziendali, ha recuperato e allestito un magazzino che è stato destinato a laboratorio di lavorazione del formaggio, della carne e come punto vendita aziendale.

La "Masseria Madonna dell'Assunta", ad orientamento cerealicolo e zootecnico, si trova ad Altamura (BA) nel Parco Nazionale dell'Alta Murgia. Il conduttore, Michele Dibenedetto, 35 anni fa, impiantò un bosco di conifere di 25 ettari che nel corso degli anni è stato mal gestito da numerosi enti portandolo a uno stato di forte degrado. Con le risorse del PSR per gli investimenti non produttivi, il bosco è stato recuperato e sono stati realizzati tracciati naturalistici (percorso vita), dei tracciati ginnici (percorso salute), delle aree picnic e un parco giochi che lo rendono fruibile da parte della popolazione.

Un contributo alla riqualificazione dell'area rurale è avvenuto attraverso il recupero architettonico dei villaggi e dei centri per opera di soggetti pubblici come nel caso del "Villaggio Triatel" (AO). Il Comune di Torgnon, infatti, con le risorse del PSR destinate allo sviluppo e rinnovamento dei villaggi, ha migliorato alcuni servizi nell'abitato (illuminazione, fornitura elettrica, raccolta acque bianche, nuova rete di distribuzione del gas), ripristinato i muretti a secco e ristrutturato la viabilità interna al villaggio migliorando l'attrattività e favorendo così gli investimenti da parte dei privati per la ristrutturazione degli edifici.

Casi particolari di valorizzazione del patrimonio culturale rurale si riscontrano nel recupero di un bene comune che rappresenta le radici storiche dell'area e che permette di ricostruire lo sviluppo e l'evoluzione del territorio e delle

attività umane. È il caso dell'Idrovora di Marozzo recuperata e riportata alla luce dal Comune di Ligosanto (FE) e del GAL Delta 2000 grazie ai fondi del PSR diretti allo sviluppo e rinnovamento dei villaggi.

A Resuttano, in provincia di Caltanissetta, invece, il "Casale di Emma" si estende su 5 ettari in cui sono coltivati il grano, alberi di ulivo e un piccolo orto. Con le risorse del PSR dedicate alla diversificazione delle attività agricole, il vecchio granaio e la vecchia stalla sono state trasformate in una struttura polifunzionale dotata di ambienti confortevoli e attrezzati per ospitare le attività di ricezione (sala conferenze, sala degustazioni di prodotti tipici, ecc.) mentre un magazzino è stato adibito a museo delle tradizioni contadine. Tale trasformazione è finalizzata a costruire un legame tra rurale e sociale, a entrare a far parte della rete di Fattorie didattiche e ad avviare collaborazioni con ONLUS che si occupano di soggetti svantaggiati.

Anche l'approccio Leader ha consentito la realizzazione di interventi che hanno contribuito al miglioramento della qualità della vita delle aree rurali.

È il caso del progetto e Centro diurno "La Semente" di Spello in provincia di Perugia creato nel 2011 da ANGSA Umbria Onlus-Associazione Nazionale Genitori Soggetti Autistici. Si tratta di una struttura terapeutico-riabilitativa fondata in collaborazione con l'Assessorato regionale alla Sanità, la Provincia di Perugia, il Comune di Spello e l'Asl3. Il progetto, finanziato dal GAL Valle Umbra e Sibillini, ha permesso all'ANGSA di ristrutturare un edificio rurale e realizzare il centro diurno semiresidenziale socio-riabilitativo per giovani adulti autistici. In Lombardia, invece, il GAL Oltrepo Pavese ha condotto un'intensa azione di animazione e sensibilizzazione sul suo territorio che ha portato alla definizione di un progetto finalizzato alla produzione e all'utilizzo di energia verde di cui ha beneficiato la collettività e che ha visto la realizzazione, in 13 comuni dell'area, di 15 impianti fotovoltaici sui tetti delle scuole primarie.

3.4 Agricoltura come opportunità

Gli anni '50-'60 segnano in Italia l'avvio dell'esodo della popolazione dalle aree rurali verso quelle urbane e industrializzate in grado di offrire migliori opportunità di lavoro e di accesso ai servizi. Il costante calo della popolazione attiva e il permanere della popolazione anziana in queste aree ha portato a profondi cambiamenti socio economici e condizionato fortemente lo sviluppo delle stesse.

A subirne le conseguenze è stato in particolar modo il comparto agricolo che prevalentemente caratterizza il sistema produttivo delle aree rurali. La maggior parte della manodopera che ha alimentato in quegli anni il settore industriale e quello dei servizi delle aree urbane e industrializzate, è giunta dalla popolazione attiva del comparto agricolo attratta non solo da un ventaglio di maggiori opportunità lavorative più remunerative e a migliori condizioni, ma anche dalla presenza di un sistema di servizi alla popolazione, pressoché assente nelle aree rurali, in grado di offrire un più elevato livello di qualità della vita.

Le imprese agricole, a seguito della fuoriuscita di popolazione attiva dalle aree rurali, sono così rimaste sotto la guida di imprenditori anziani, in parte anche donne, i cui processi di migrazione sono stati meno consistenti e comunque più diluiti nel tempo. Ciò ha contribuito al permanere nel tempo di un'imprenditorialità agricola "matura", tutt'ora la più anziana in Europa, poco innovativa e dinamica e pertanto scarsamente competitiva.

È con l'inizio degli anni 2000 che si delinea un'inversione di tendenza e si assiste a un lento ritorno verso i territori rurali con una manifestazione evidente del ripopolamento di tali aree a scapito di quelle urbane (Merlo, 2009). Un ruolo sul fenomeno del "ripopolamento" in realtà è stato svolto anche dalla crisi economica degli ultimi anni che nel settore agricolo ha avuto ripercussioni di minor impatto rispetto a quanto accaduto in altri ambiti economici, lasciando così spazio all'opportunità non solo di dare avvio o "rianimare" iniziative imprenditoriali ma anche trovare occupazione.

Il ripopolamento, se in parte è stato rappresentato dall'arrivo di "nuova" popolazione, ovvero di soggetti che consapevolmente hanno deciso di trasferirsi nelle aree rurali sulla base di diversi motivi, che vanno dalla volontà di vivere in contesti più salutaris a contatto con la natura alla possibilità di trovare o inventarsi una nuova occupazione (Battaglini; Corrado, 2014), è anche vero che si è registrato un interessante "ritorno" in questi territori da parte dei giovani, che dopo aver completato gli studi o conseguito esperienze di lavoro in altri contesti e aree, hanno deliberatamente scelto di tornare alla loro terra di origine con l'intento di prendere in mano in maniera innovativa, la gestione delle imprese familiari o avviare nuove attività imprenditoriali.

Tale trend trova conferma nei dati statistici degli ultimi anni che pongono, infatti in evidenza, una crescita degli occupati in agricoltura e, in misura più moderata, del numero di imprese agricole guidate in particolare dai giovani e dalle donne. Un'indagine di Coldiretti ha posto in evidenza che nel corso

del solo 2014 si è registrato un incremento dell'1,5% di imprese condotte da giovani agricoltori under 35.

La scelta dei giovani di investire nell'agricoltura e la riconosciuta loro capacità di apportare innovazione e dinamicità a un settore produttivo storicamente "conservatore" e "statico", ha portato negli ultimi anni il tema dell'imprenditoria giovanile dapprima al centro delle politiche europee e, più di recente, in quelle nazionali; diversi sono infatti gli strumenti messi a punto e resi disponibili per sostenere la giovane imprenditoria agricola⁴.

Le varie opportunità disponibili, che si differenziano tra loro per modalità ed entità finanziaria, a livello nazionale si caratterizzano per il fatto di sostenere interventi di carattere puramente settoriale contrariamente a quelli promossi a livello europeo che di fatto si inseriscono nell'ambito di una strategia di sviluppo di più ampia portata, diretta a promuovere da un lato l'ammodernamento strutturale delle imprese, la diversificazione economica dei territori rurali e dall'altro il miglioramento della qualità della vita e la tutela e valorizzazione delle risorse ambientali.

Tutto ciò è documentato nei casi studio raccontati con il progetto Eccellenze rurali e di cui si riportano alcuni esempi che, in maniera estremamente sintetica, rappresentano efficacemente la declinazione del tema rappresentato, la natura del sostegno offerto dagli strumenti di programmazione comunitaria, la sua aderenza rispetto agli obiettivi della stessa e, in definitiva, la corrispondenza pratica con la mission della Politica di sviluppo rurale.

Sono 29 le esperienze censite e analizzate dal progetto Eccellenze rurali, che proprio per le caratteristiche progettuali o per la caratterizzazione delle diverse attività intraprese dalle aziende, sono state collocate nella tematica "Agricoltura come opportunità".

3.4.1 *Politica di sviluppo rurale e agricoltura come opportunità*

Negli ultimi periodi di programmazione la Politica di sviluppo rurale ha posto grande attenzione al ricambio generazionale in agricoltura allo scopo di superare, come già accennato in precedenza, la convergenza dell'imprenditorialità del settore verso classi di età avanzata e favorire il subentro di giovani e quindi di nuove energie e idee al comparto.

Per il conseguimento di tale scopo, la Commissione europea ha fatto affida-

⁴ Il MiPAAF, a seguito di una consultazione pubblica ha elaborato ed emesso il cosiddetto decreto "Campo libero" convertito in legge nella seconda metà del 2014 che prevede interventi di sostegno all'imprenditoria e all'occupazione giovanile in agricoltura.

mento al premio di primo insediamento che si concretizza nella concessione, a favore degli agricoltori under 40, di un premio una tantum erogabile con importi di entità variabile a seconda della localizzazione dell'azienda e dei processi che si intendono avviare, ma comunque per un'entità non superiore ai 55 mila euro. Nella fase di programmazione 2007-2013, l'importo complessivamente stanziato alla Misura 112 diretta a finanziare il primo insediamento è stato pari a poco meno di 700 milioni di euro, circa il 10% delle risorse globalmente destinate all'Asse 1, dedicato al miglioramento della competitività del sistema agricolo e forestale.

L'analisi dei dati relativi all'attuazione della misura al 31 dicembre 2013 riportata nel Rapporto di monitoraggio strategico del Piano Nazionale per lo Sviluppo Rurale, pone in evidenza che la misura, dall'avvio della programmazione, ha favorito l'ingresso di circa 19.000 giovani imprenditori agricoli. Ad essere beneficiati sono stati in particolar modo i giovani agricoltori che operano nelle aree svantaggiate, di cui la metà localizzati presso le aree montane. Un ruolo complementare al premio, anche se contenuto⁵, è stato svolto dalla misura che ha finanziato il prepensionamento degli imprenditori e dei lavoratori agricoli ormai vicini all'età pensionabile. La misura prevedeva infatti che, alla fuoriuscita di un anziano, corrispondesse un nuovo ingresso, possibilmente da parte di un giovane.

Pur riconoscendo la potenzialità del premio nel favorire l'insediamento del giovane imprenditore, l'analisi dello stesso ha posto in evidenza alcuni limiti nell'efficacia riconducibili all'assenza di un effettivo sostegno ai fabbisogni imprenditoriali legati all'avvio dell'attività di una nuova impresa tra cui, in particolare, quelli legati al confronto con il mercato, al consolidamento della propria posizione e al rafforzamento della competitività.

Un supporto in questa direzione è arrivato dal cosiddetto "Pacchetto giovani", strumento attivato dalle Regioni nell'ambito dei PSR e in grado di consentire al giovane imprenditore di ottenere un sostegno per l'avvio della propria attività imprenditoriale accedendo a più misure del PSR. Non solo quindi il premio all'insediamento ma anche la possibilità di accedere a misure dirette a garantire la crescita professionale dell'imprenditore, l'asestamento e l'ammodernamento strutturale della sua impresa, la diversificazione dell'attività allo scopo di favorire la sostenibilità dell'iniziativa, migliorare la competitività

⁵ Solo i PSR della Valle d'Aosta, del Veneto, della Toscana, del Lazio, dell'Abruzzo, del Molise della Campania e della Puglia hanno previsto l'attuazione di questa misura.

delle imprese agricole e promuovere la diffusione delle innovazioni di processo e di prodotto.

A eccezione della misura dedicata al ricambio generazionale, indispensabile per l'accesso al "pacchetto", le altre misure principalmente attivate e riconducibili all'Asse dedicato al miglioramento della competitività del sistema agricolo e forestale, sono state da un lato quelle dirette a sostenere le competenze professionali degli imprenditori attraverso sia la diffusione di conoscenze scientifiche e competenze tecniche, sia l'acquisizione di servizi di consulenza aziendale forniti da strutture riconosciute e dall'altro quella finalizzata a sostenere la realizzazione di interventi di ammodernamento delle aziende agricole e l'introduzione di tecnologie innovative per migliorarne il rendimento economico.

Con riferimento invece all'Asse 2, dedicato al "Miglioramento dell'ambiente e dello spazio rurale", sono state principalmente attivate le misure dirette a promuovere la permanenza dell'attività agricola nelle aree montane, i sistemi di produzione agricola o specifiche tecniche colturali e di allevamento orientati alla gestione sostenibile delle risorse naturali, alla salvaguardia della biodiversità e del paesaggio agricolo e le azioni dirette a incrementare significativamente il benessere degli animali.

Infine, con riferimento all'Asse 3, dedicato alla "Qualità della vita nelle zone rurali e diversificazione dell'economia rurale", la misura ricorrente è quella diretta a sostenere la diversificazione verso attività non agricole che ha permesso alle imprese di conseguire un'integrazione del reddito e creare nuove opportunità di occupazione nelle aree rurali.

Ovviamente si tratta di misure che hanno trovato ampio ricorso anche da parte di aziende condotte da imprenditori "maturi" e giovani non di primo insediamento in quanto si tratta di interventi strumentali alla costruzione di un'impresa competitiva e attenta alla tutela dell'ambiente.

3.4.2 Le caratteristiche delle esperienze raccolte

Passione per la terra, voglia di cambiare la propria vita e desiderio di portare avanti una tradizione familiare sono i sentimenti prevalenti alla base della scelta dei molti, e in particolare dei giovani, che hanno deciso di investire la loro vita professionale nel settore agricolo con un'attività imprenditoriale. Si tratta di casi di esperienze in gran parte caratterizzate da nuovi insediamenti in agricoltura ma anche da interventi volti a dare un nuovo input ad attività

condotte con grande passione e professionalità. Si tratta di giovani che spinti dalla passione per l'agricoltura e l'ambiente naturale hanno realizzato il proprio progetto aziendale cogliendo l'occasione del sostegno offerto dal PSR. Tuttavia, diversi sono anche i casi in cui soggetti già attivi in altri settori hanno scelto di "cambiare vita" riprogettando il loro percorso cimentandosi nell'attività agricola. Questi portano con sé il bagaglio di esperienze e competenze maturato in altri settori apportando un vero e proprio valore aggiunto all'attività agricola. Infine, ma non di poco conto, vi sono le esperienze frutto di un vero e proprio "passaggio del testimone" nella conduzione dell'impresa familiare. In ogni caso le risorse rese disponibili dal PSR hanno permesso di dare forma ai sogni e ai progetti di diversi nuovi imprenditori agricoli.

Tutto ciò è documentato nei casi studio raccontati con il progetto Eccellenze rurali e di cui si riportano alcuni esempi che, in maniera estremamente sintetica, rappresentano efficacemente la declinazione del tema rappresentato, la natura del sostegno offerto dagli strumenti di programmazione comunitaria, la sua aderenza rispetto agli obiettivi della stessa e, in definitiva, la corrispondenza pratica con la mission della Politica di sviluppo rurale.

L'Azienda Agrituristica "Le Blanc Matou", situata a Macerata Feltria nell'area del Montefeltro, è condotta da una giovane naturopata che ha rilevato l'azienda, ormai in declino, della famiglia del marito. Grazie alle risorse del PSR ha trasformato la sua passione per la natura e le piante officinali in un'attività reddituale accedendo al primo insediamento, al cofinanziamento per l'ammodernamento delle aziende agricole, alle risorse per dare avvio all'agriturismo, accedere ai corsi di formazione e ai servizi di consulenza. L'azienda, che si estende su circa 27 ettari, produce prevalentemente cereali e foraggio e presenta un impianto di lavanda, di piante officinali, prato-pascolo e bosco. Mentre le produzioni cerealicole sono conferite al Consorzio Terrabio, le altre produzioni sono utilizzate per il fabbisogno dell'agriturismo, le erbe officinali vendute in azienda e conferite a trasformatori locali per la realizzazione di olii essenziali.

L'Azienda Agricola Zore si trova a Taipiana in provincia di Udine ed è condotta da Alessia Berra, una giovane imprenditrice che dopo aver conseguito una laurea in scienze naturali e uno stage in zootecnia ha scelto di avviare l'allevamento di capre in un contesto impervio e poco vocato alla coltivazione. Il territorio, colpito dal terremoto del 1976, è stato nel corso degli anni teatro di fenomeni di spopolamento ma in Alessia è stata sempre viva l'idea

di rimanervi portando avanti una propria attività aziendale dove produrre e trasformare il latte di capra e vendere la carne. Con il PSR è riuscita a dare forma a questo suo progetto accedendo al primo insediamento e alle risorse per l'ammmodernamento e la diversificazione grazie alle quali ha realizzato le strutture, il parco macchine aziendale e i pannelli fotovoltaici che le consentono di vendere energia pulita.

A Segromigno in Piano, in provincia di Lucca, c'è l'Azienda Agricola Corte Gloria gestita da Stefania Maffei che nel 2009 sceglie di lasciare il suo lavoro di impiegata per intraprendere l'allevamento di bachi e la produzione artigianale della seta. La passione per la bachicoltura nasce dalla promessa fatta al figlio, affascinato dal mondo degli insetti, di allevare bachi. Con le risorse del PSR per il primo insediamento Stefania dà avvio all'attività dotandosi delle attrezzature necessarie per estrarre la seta dai bozzoli, raccoglierla e lavorarla. In azienda sono allevati i bachi (circa 15.000 bozzoli), che vengono lavorati e trasformati in seta presso il laboratorio aziendale, e le api per la produzione di miele e coltivati circa 0,6 ettari di ulivi per la produzione di olio extravergine, destinato all'autoconsumo. Stefania, inoltre, organizza anche laboratori destinati alle scuole elementari per insegnare ai bambini il ciclo vitale del baco. Una scelta condivisa è quella dei coniugi Vianello che insieme decidono di abbandonare la loro attività di ricercatori biologi "precari" per dar vita al loro progetto d'impresa: l'Azienda Agricola Costa Dorothea. Grazie da un lato al bagaglio di conoscenze in ambito micologico e dall'altro alle risorse del PSR destinate al primo insediamento e all'ammmodernamento delle aziende, sistemano i terreni e le serre, ripristinano i muretti a secco, realizzano il laboratorio di confezionamento e avviano la produzione certificata biologica di funghi e in particolare di specie di nicchia come il Cardoncello e il fungo di origine asiatica Shiitake. L'Azienda, situata sulle alture di Sant'Ilario (GE), si estende su una superficie di 2 ettari di proprietà composti da un oliveto e da un prato destinato alla raccolta delle essenze che costituiscono il substrato per la produzione dei funghi coltivati in serra.

L'Azienda Agricola e Zootecnica Felice, nella Contrada "Fasani" del comune di Cercemaggiore (CB), nasce nel 2010 quando Michele decide di abbandonare la sua attività nel settore edile per rilevare l'azienda agricola di famiglia, investire e sviluppare un'opportunità stabile di lavoro per sé e per le sue sorelle. Grazie alle risorse per il prepensionamento, Michele subentra nell'attività gestita dai genitori e con quelle del primo insediamento e per l'ammoder-

namento e la formazione acquista macchinari e attrezzature per il laboratorio di trasformazione, realizza un punto vendita e un impianto fotovoltaico sul tetto della stalla. Con questi investimenti Michele riesce a chiudere la filiera, realizzando un mini-caseificio aziendale dove il latte è trasformato in latticini, formaggi freschi e stagionati e yogurt. L'azienda, che si sviluppa su 30 ettari, è a indirizzo foraggero-zootecnico e la produzione è impiegata per l'alimentazione degli animali allevati.

Vilma Donini rileva nel 2004 la stalla di famiglia situata nelle vicinanze del comune di Molveno (TN). Anche in questo caso si tratta di una struttura passata di generazione in generazione che Vilma, per mantenere la tradizione zootecnica e apicola di famiglia, ha recuperato e in un secondo momento trasformato, dopo aver spostato l'allevamento da un'altra parte, nell'Agriturismo ai Castioni. Grazie al PSR, Vilma ha beneficiato di un pacchetto di misure che le hanno permesso di acquisire, con il premio di primo insediamento, i suoi primi 8 alveari, accedere a percorsi formativi e realizzare, con le risorse destinate all'ammodernamento e alla diversificazione delle attività agricole, interventi strutturali strumentali all'avvio dell'agriturismo. L'azienda, pur portando avanti l'allevamento, la produzione di ortaggi e piccoli frutti, si basa sulla micro-filiera del miele, che va dalla produzione, alla trasformazione, alla vendita diretta, alla quale Vilma affianca l'organizzazione di percorsi didattici sul mondo delle api e l'attività agrituristica.

Infine, l'Azienda Agricola Mercuri, avviata nel 1920, oggi è una Società Agricola condotta dal 2008 dal giovane Gabriele. La scelta di quest'ultimo, al termine degli studi, di prendere in gestione l'azienda di famiglia avviene in maniera del tutto naturale spinta dalla passione maturata negli anni per la natura e gli animali e stimolata da una attività agricola ben avviata e dal senso di responsabilità verso il patrimonio "familiare". Grazie al premio d'insediamento, Gabriele subentra al padre nella gestione aziendale e con le risorse destinate all'ammodernamento, ai pagamenti agro ambientali, al benessere degli animali, ai servizi di consulenza e alle indennità per svantaggi naturali nelle zone montane realizza interventi rivolti a rafforzare il livello di diversificazione delle produzioni e di salvaguardia sia dell'ambiente sia della salute degli animali e delle persone che lavorano in azienda. La produzione dell'azienda, a indirizzo produttivo prevalentemente foraggero-cerealicolo-zootecnico e olivicolo, è biologica.

4 Nuovi modelli, nuove agricolture, nuovi imprenditori (ovvero cosa ci insegnano le esperienze raccolte)

L'agricoltura ha una peculiarità rispetto ad altri settori produttivi dovuta alla sua forte connessione con l'ambiente (con accezione ecologica e sociologica) in cui opera, che è capace di influenzare e da cui è influenzata. Oltre a produrre cibo e beni primari, propri di un settore economico che genera occupazione, oltre a mantenere un tessuto sociale ricco di relazioni, tradizioni e storia, l'agricoltura è capace di produrre esternalità, cioè effetti esterni al processo economico e al mercato. La questione delle esternalità positive prodotte dall'attività agricola riveste una sempre maggiore centralità nel dibattito scientifico ma anche economico, a livello comunitario e nazionale. Contributo alla preservazione delle risorse naturali, al mantenimento della qualità del paesaggio, che è un valore estetico ma anche economico e culturale per un territorio, al mantenimento del presidio sul territorio, alla difesa dall'erosione del suolo, alla conservazione della biodiversità vegetale e animale, al mantenimento di equilibri idrogeologici e alla prevenzione del dissesto, all'assorbimento di anidride carbonica e conseguente contributo alla mitigazione dei cambiamenti climatici, al mantenimento di valori e tradizioni culturali, che si sviluppano e tramandano in comunità agricole e rurali molto più che nel tessuto urbano, sono solo alcune delle esternalità positive dell'agricoltura che si possono citare come esempi. Il supporto ad una agricoltura capace di mantenere e incrementare le esternalità positive, soprattutto quelle riferite all'ambiente in senso lato, è tra gli obiettivi delle azioni di Politica Agricola Comune sin dalla sua istituzione ma che sono cresciute con il tempo e con la definizione del secondo pilastro della PAC, la Politica di sviluppo rurale. Lo stesso Dacian Cioloș, ex Commissario UE per l'agricoltura, chiarisce in questo modo la mission della PAC e il suo cammino futuro "una PAC più forte, fondata su due pilastri, una PAC che sostiene la diversità di tutte le agricolture e dei territori rurali europei, una PAC che crea beni pubblici che la società europea attende". Queste parole denotano un cambiamento radica-

le avvenuto negli ultimi anni, quando è profondamente cambiato il rapporto tra agricoltura e società. Una agricoltura che, oltre a produrre beni primari, risponde sempre più alle esigenze della società: offre servizi fruibili, preserva verde e ambiente, cura gli spazi e il paesaggio, crea posti di lavoro, moltiplica competenze (diversificate), migliora la qualità della vita nei contesti rurali, crea e migliora relazioni. Il settore agricolo si presta dunque a una osservazione che non può essere esclusivamente settoriale ma si connette a storia, cultura, economia, e che dunque necessita di essere affrontata considerando una pluralità di temi e implicazioni. La Politica di sviluppo rurale, come descritto nel paragrafo precedente, considera il settore primario nelle sue diverse implicazioni, economiche, sociali e ambientali. In questo senso, come già chiarito, il progetto Eccellenze rurali, attraverso i casi studio presentati, documenta uno spaccato della diversità agricola in cui interviene la politica di sviluppo rurale, evidenziando concretamente molte delle esternalità positive che l'agricoltura produce. Ed evidenzia una agricoltura che cambia, si innova, risponde sempre più alle esigenze della collettività.

Nella rilevazione dei cases history del progetto Eccellenze rurali emergono casi in cui l'agricoltura, anche attraverso nuove attività connesse e multifunzionali, sta riacquisendo un peso considerevole nelle dinamiche socio-economiche dei territori e si integra in maniera forte con la matrice socio-economica e culturale da cui origina, con un rinsaldamento e valorizzazione della tradizione e della cultura locale, in cui il sistema agricolo è rimasto e resta l'elemento di coesione sociale della comunità rurale. Una comunità rurale che vede nello sviluppo delle attività connesse un miglioramento anche della qualità della vita, inteso come l'insieme di aspetti qualitativi e sociali, determinante dell'attrattività delle aree rurali. Condizione di vivibilità nelle aree rurali è la presenza di servizi, ma altri aspetti considerati essenziali sono i sistemi di relazione e l'ambiente/paesaggio. L'agricoltura nel suo ruolo multifunzionale influisce in maniera diretta sulla qualità della vita nelle aree rurali anche perché offre occasioni di incontri e la creazione di nuovi reticoli relazionali. Pensiamo al caso dell'agriturismo: la costante presenza di personale aziendale in loco rappresenta, infatti, la garanzia di relazioni sinergiche e continuative tra l'azienda e il territorio, con possibilità di riqualificazione delle aree con maggiori caratteristiche di vulnerabilità ambientale, economica e sociale. La multifunzionalità diviene una linea di difesa per l'agricoltura, capace di contrastare declino e abbandono, una sorta di cintura di salva-

taggio per gli agricoltori, soprattutto quelli che vivono nelle aree marginali, offrendo loro alternative di reddito e fornendo alternative economiche per lo sviluppo delle aree rurali. Molte delle realtà descritte dimostrano una forte capacità di diversificazione che si declina nelle attività, nell'offerta ai clienti, nei nuovi mercati di riferimento, nei prodotti, nelle fonti di reddito. Questa evidenza si pone in linea con il dato nazionale dove, a un fenomeno di forte specializzazione aziendale registrato negli ultimi decenni in Italia si affianca una fascia, sempre più consistente, di aziende che hanno imboccato la strada della pluriattività come diversificazione delle attività produttive all'interno della stessa azienda. Queste aziende puntano soprattutto sulla funzione ricreativa e culturale che può associarsi all'attività primaria, attraverso lo sviluppo dell'agriturismo o la trasformazione in azienda di prodotti tipici, conciliando l'attività primaria di produzione di alimenti con la realizzazione di servizi, con la creazione di percorsi eno-gastronomici, di strutture a carattere educativo e divulgativo quali le fattorie didattiche, l'agricoltura sociale, i servizi ecosistemici. La crescita sorprendente delle aziende italiane che hanno intrapreso la via della diversificazione e della specializzazione nell'agricoltura di "qualità" costituisce, certamente, uno dei fenomeni più interessanti che hanno caratterizzato l'agricoltura italiana nell'ultimo decennio (ISPRA 2010).

Altro aspetto assai evidente nei casi rilevati nel corso del progetto Eccellenze rurali è l'attenzione spiccata alla qualità delle produzioni. La sostituzione della produzione di qualità a quella di quantità rappresenta un cambiamento non solo nella strategia aziendale e commerciale, ma nello stesso approccio culturale all'agricoltura e alla produzione di cibo. La ricerca di alimenti riconoscibili per qualità organolettiche e affidabili per salubrità, coinvolge non solo prodotti tipici, tradizionali o di nicchia ma anche i prodotti di consumo quotidiano e a larga diffusione. Si assiste da diversi anni (e con trend in continua crescita) a un aumento nella domanda di prodotti particolari, identificabili con un certo territorio e/o con un determinato metodo di preparazione e conservazione, contraddistinti da un forte potere evocativo associato all'immagine di un modo di vita, di una tradizione locale. L'orientamento verso la produzione di qualità rappresenta soprattutto nel contesto italiano, un'opportunità, capace di favorire le produzioni agricole e renderle concorrenziali nel mercato sempre più globale. Si reinveste sulla biodiversità locale, si riscopre il valore dell'unicità del territorio e delle sue risorse e il *genius loci*, dopo anni di omologazione di stili di vita e consumi, è un fattore di qualità.

L'attenzione alla sostenibilità dell'azienda è un altro aspetto che accomuna i casi rilevati. La sostenibilità ambientale è una costante aziendale dominante. Le aziende e i territori protagonisti dei casi propongono e incarnano un modello di agricoltura dove la coniugazione di esigenze ambientali, valori culturali locali, porta valore aggiunto e permette alle aziende di essere sostenibili e competitive oltre che fortemente legate al territorio. Ogni regione italiana, seppure in misura variabile, offre una considerevole varietà di prodotti agricoli, le cui caratteristiche qualitative li collocano in una posizione di rilievo nella scala dei valori riconoscibili in un dato territorio. Oggi si è affermata una consapevolezza del valore del rapporto intercorrente fra identità territoriale, razza o varietà locale e sapere locale. La reintroduzione e la valorizzazione di frutti e prodotti vegetali scomparsi o semplicemente dimenticati può occupare spazi di mercato tuttora liberi. La ricerca del recupero del passato, del ritorno a colture e tradizioni locali quasi dimenticate in direzione anche di una maggiore sostenibilità diventa un fattore competitivo per molte delle aziende analizzate e oggetto dei progetti cofinanziati. L'aspetto della sostenibilità si declina direttamente sul massiccio ricorso a fonti di energia alternativa: i costi energetici hanno un impatto considerevole sul bilancio, e l'investimento in fonti alternative consente l'autosufficienza a costi contenuti, e il recupero di reddito dalla vendita di energia prodotta in eccesso. Stessa attenzione viene posta al risparmio idrico e all'utilizzo razionale della risorsa acqua. L'orientamento alla sostenibilità delle produzioni nei casi analizzati è a tutto tondo e passa attraverso l'agricoltura biologica e in generale l'utilizzo di pratiche agricole a basso impatto, recupero e manutenzione del paesaggio, miglioramento del benessere animale.

Altro aspetto chiave nei casi analizzati, a tratti già accennato, è la constatazione della strategicità dell'inserimento in reti. Che sia creazione, avvio, partecipazione tutte le aziende sono connesse con sistemi, gruppi, partenariati, formalizzati o meno, da cui ricavano un evidente beneficio, economico e immateriale. I rapporti che si instaurano allargano gli orizzonti delle imprese che partecipano alle reti e in generale le realtà osservate esplicitano l'esigenza e la propensione all'apertura verso l'esterno.

La presenza delle donne è evidente. Si tratta di conduttrici effettive e non, come talvolta interpretato leggendo le statistiche ufficiali, titolari solo sulla carta. In Italia i dati Istat parlano di una presenza di donne di poco superiore al 30% nel settore. Vero è che la dimensione aziendale è più contenuta

per quelle gestite dalle donne ma, come dimostrano anche le esperienze rilevate, vi è nelle aziende condotte da donne una elevata tendenza alla diversificazione (soprattutto in termini di servizi). Le attività connesse sono infatti una costante nelle aziende condotte da donne rilevate nel progetto. La multifunzionalità non è dunque solo una safety-net (rete di protezione) per le aziende piccole o marginali ma diviene un fattore di competitività specie nelle aziende condotte da donne.

Come già rilevato, molti dei casi sono caratterizzati da quello che possiamo definire un "ritorno" all'agricoltura da parte di giovani, meno giovani e donne. In genere si tratta di persone con livelli di istruzione medio-alti che arrivano all'agricoltura dopo aver realizzato un percorso di studi professionalizzante ma anche altre esperienze fuori settore. Esperienze che contribuiscono a rafforzare una visione innovativa delle aziende che questi soggetti conducono. Alcuni tra i giovani coinvolti nel progetto Eccellenze rurali rilevano un'attività aziendale di famiglia, ma altri partono dal niente oppure riattivano un'attività abbandonata da precedenti generazioni. In generale questi soggetti introducono forti innovazioni nella conduzione delle aziende, innovazioni gestionali, di prodotto, modificando la struttura aziendale o puntando su prodotti nuovi, di processo, investendo sulla qualità e sulla trasformazione in azienda, e di mercato, puntando sulla vendita diretta. Passato e futuro appaiono fortemente integrati nelle storie aziendali e gli imprenditori aperti alle sperimentazioni, utilizzano tecnologie avanzate: sulla produzione ma anche sulla comunicazione, molti dispongono di siti internet dettagliati, curati, che contengono informazioni ma che trasmettono anche la filosofia aziendale, lo stile, le scelte. I giovani, in particolare, sperimentano nuovi modelli o percorsi di relazione diretta con il consumatore, dal collegamento con i GAS (Gruppi di Acquisto Solidale), alla proposizione di servizi ad hoc per clienti o per la popolazione locale.

È ricorrente, nei casi descritti, una sensibilità maggiore verso le risposte dell'agricoltura ai bisogni sociali, nel senso più pieno del termine. Alcuni dei casi evidenziano, specie laddove ci si riferisce a esperienze di "sociale" rivolto particolarmente a soggetti svantaggiati, la progressiva nascita di un nuovo welfare rurale in cui anche i soggetti di impresa collaborano all'attuazione del sistema che diviene più sostenibile nel lungo periodo. La sfida del sociale viene affrontata da imprenditori che ragionano dunque secondo una logica imprenditoriale e non come operatori sociali, non accettando la marginalizza-

zione cui spesso si relega il sociale, ma rispondono ad una vision di impresa, dove responsabilità sociale è anche creazione di reddito. Gli imprenditori in questi casi partecipano ad un mercato che riconosce anche il valore reale del beneficio collettivo che l'azienda presta e lo remunera. Si tratta di imprenditori che hanno una spiccata motivazione e sensibilità verso il tema sociale ma sono orientati comunque alla creazione di reddito, e vivono l'apertura sociale come supplementare creazione di profitto oltre che in linea con il proprio sistema di valori.

I progetti che abbiamo raccolto hanno in generale come protagonisti imprenditori che possiamo definire degli innovatori. Si tratta di esperienze che vengono prese a modello anche dal territorio dove gli imprenditori sono conosciuti e riconosciuti, si sono costruiti una reputazione e in alcuni casi esercitano una funzione di leadership. Si tratta di soggetti che hanno una grande consapevolezza del loro ruolo, della funzione della propria attività e dei benefici che l'azienda porta al territorio. Questi imprenditori sono caratterizzati da un notevole dinamismo, che coniuga idee originali e sperimentazioni che conducono. L'incontro con l'investimento pubblico e con i programmi di sostegno allo sviluppo rurale delle aziende permette loro di trasformare l'idea o la sperimentazione in progetto realizzabile, di investire in innovazione. Gli imprenditori perseguono un modello di sviluppo delle aree rurali nuovo, fatto di relazioni, rapporti umani, competitività ma anche sostenibilità e qualità. Si tratta di imprenditori che hanno avuto la capacità di comprendere e in alcuni casi anticipare i cambiamenti di scenario del Paese e della società.

Nei casi analizzati, in generale, appare determinante il supporto pubblico all'avvio e alla conduzione delle attività, un sostegno che è funzionale ad un progetto aziendale esteso e composito, pur se talvolta di ridotta dimensione. Nella gran parte dei casi abbiamo infatti analizzato piccole aziende, quelle che compongono il tessuto produttivo del nostro Paese, che continuano a rimanere attività su territori marginali. Soprattutto in questi casi il supporto pubblico è importante per il dinamismo aziendale ma anche per la vitalità del territorio e questo rispetta le finalità della politica di sviluppo rurale, che sostiene i territori rurali e la loro vitalità.

Quali conclusioni, insegnamenti, segnali possiamo dunque trarre dall'analisi delle esperienze raccolte attraverso il progetto Eccellenze rurali? Senz'altro abbiamo conosciuto casi esemplari, che si distinguono dagli altri perché hanno qualcosa in più, un valore intrinseco nella progettualità e nei risultati che

hanno conseguito in parte grazie anche al cofinanziamento di una politica pubblica. Sono casi che disegnano nuove direttrici di sviluppo e un nuovo modo di intendere l'agricoltura, connessa e interconnessa con altri settori, con il territorio, con i consumatori e gli utenti.

L'analisi sul campo conferma un settore e un ambito in cambiamento, un cambiamento che probabilmente ha subito un'accelerata anche a causa della crisi economica che ha portato molti soggetti, giovani e meno giovani, a considerare un investimento imprenditoriale in agricoltura (e un investimento di vita in un'area rurale) come una nuova opportunità. Cambia la figura dell'imprenditore, il livello di istruzione e di motivazione, la sua attenzione alla sostenibilità ambientale, la consapevolezza che il mantenimento dell'azienda nel territorio è sostenibilità sociale, è creazione di posti di lavoro. Si delinea anche una rinnovata consapevolezza nel ritorno a produzioni "tradizionali", legate al territorio, spesso frutto di una ricerca nel passato: produrre tipico è rinnovato elemento di competitività, fattore che permette di restare originali e non omologati.

In questo panorama positivo sembra non vi siano elementi problematici. Ci sono e, secondo gli imprenditori, sono legati sostanzialmente ad una incapacità delle politiche di intervenire sullo sbilanciamento all'interno delle filiere agroalimentari, che vedono sempre in posizione svantaggiata i produttori, ad un limitato impegno verso la semplificazione amministrativa, sul livello di servizi per popolazione e imprese localizzate in aree lontane dai contesti urbani. Nonostante le problematiche evidenziate il progetto Eccellenze rurali e le esperienze che ha raccolto ci mostrano il successo di una politica che ha colpito nel segno, raggiungendo gli obiettivi che si era prefissa. Ciascuno dei casi raccontati rappresenta un successo, una crescita, un esempio di come i finanziamenti pubblici possono e devono sostenere processi di crescita e sviluppo.

Le potenzialità di risposta dell'agricoltura alle nuove attese della società risiedono nella capacità delle imprese agricole di concorrere contemporaneamente alla produzione di alimenti e alla protezione delle risorse naturali, all'occupazione e allo sviluppo equilibrato del territorio. Ogni realtà può trovare, nel panorama delle potenzialità che il settore agricolo offre, la strada più adatta alla propria individualità e alle caratteristiche ambientali, storiche e culturali del proprio territorio. Con il sostegno degli strumenti messi in campo dalla Politica di sviluppo rurale.

Il nuovo quadro regolamentare della politica di sviluppo rurale per il periodo 2014-2020 vede una grande centralità nei processi capaci di dare competitività al settore mantenendo alta l'attenzione sulla dimensione della sostenibilità ambientale e sociale. Innovazione, qualità, specializzazione, reti, formazione, restano concetti chiave per lo sviluppo dell'agricoltura. Resta e si rafforza la centralità del territorio rurale, luogo dove far convergere interventi finalizzati ad accrescere le occasioni di sviluppo e migliorare la qualità della vita. Le attività agricole contribuiscono a raggiungere sia obiettivi territoriali sia più ampi obiettivi socio-economici. Conservare le attività agricole, in particolare nelle aree marginali e periferiche dove scarse sono le altre possibilità di occupazione redditizia, è importante sia al fine di evitare lo spopolamento, il cui costo sociale ed economico è alto per la società, sia per assicurare, in ogni parte del territorio, la vitalità sociale ed economica della popolazione che vi risiede.

I casi raccontanti dai protagonisti







Sommario

Abruzzo	67
Masseria Cesarini	68
Azienda Cilli	72
Azienda Agricola D'Ilio	77
Azienda Zotecnica S. Vincenzo	81
Azienda Vitivinicola Torre dei Beati	85
Basilicata	89
Progetto "Buon Grano"	90
Azienda Silvicola Casillo	93
Azienda Vitivinicola Musto Carmelitano	96
Masserie Saraceno	99
Azienda Agricola Zuccarella	102
Calabria	105
Progetto EuVite	106
Azienda Agricola Fazzolari Leopoldo	109
Azienda Agricola La Tranquilla	112
Pif "Dalla Dop Liquirizia di Calabria"	115
Azienda Agricola Romano	119
Campania	123
Azienda Vitivinicola Fontanavecchia	124
Azienda Agricola Giaccio	128
Azienda Agricola Il Cavaliere dei Conti	132
Progetto "Novorod"	136
Tenuta Sirippi	139
Emilia Romagna	143
Azienda Agricola Ca' Lumaco	144
Azienda Agricola La Casella	148
Conapi - Consorzio Nazionale Apicoltori	151
Consorzio Terre di Montagna	154
Idrovora di Marozzo	158
Friuli Venezia Giulia	163
La Nuova Terra	164
Pif "Venchiaredo"	168
Pioppeti Certificati	171
Progetto Integrato Territoriale Torre Natisone 1	175
Azienda Agricola Zore	178

Lazio	183
Co.Pa.Vit - Consorzio Pataticolo Dell'alto Viterbese	184
Azienda Apistica Florapi	188
Fattoria La Sonnina	192
Società Agricola Mercuri	197
Azienda Agricola Palombini	200
Liguria	205
Azienda Agrituristica A Ca' Du Pipin	206
Azienda Agricola A Trincea	209
Azienda Agricola Costa Dorothea	212
Azienda Agrituristica Biologica Giandriale	215
Azienda La Marca Flowers	219
Progetto Integrato Parco del Basilico	223
Lombardia	227
Azienda Agricola Alfons David	228
Consorzio Alpe Andossi	231
Gal Oltrepo Pavese	234
Consorzio di Bonifica Garda Chiese	237
Azienda Agricola Michel Quistini	240
Società Agricola San Germignano	243
Marche	247
Azienda Biologica Maccario Aureli	248
Azienda Agrituristica Le Blanc Matou	251
Azienda Frutticola Vagnoni	254
Azienda Vitivinicola Venturi	257
Molise	261
Coperativa Cuore Verde	262
Masserie Giovannelli	266
Azienda Agrituristica L'Oasi della Ginestra	269
Le Terrazze Miranda	272
Azienda Agricola Pasquale Molinara	276
Piemonte	279
Azienda Agricola Bargiolina	280
Birrificio Artigianale Troll	283
Azienda Agricola Isolabella	287
Piemonte Land Oof Perfection	290
Azienda Agricola Biologica L'Ostal	294

Provincia di Bolzano	297
Azienda Agricola Moserhof	298
Maso Aspinger	301
Provincia di Trento	305
Agriturismo Ai Castioni	306
Azienda Agricola Barone de Cles	310
Caseificio Sociale Campitello Val di Fassa	314
Azienda Florovivaistica Casanova	318
Agriturismo La Regina dei Prati	322
Puglia	327
Azienda Viticola Didonna	328
Masseria Madonna dell'Assunta	331
Antica Masseria Morrone	334
Azienda Agricola Tenuta Carelli	338
Azienda Agricola Tor de' Falchi	341
Sardegna	345
Azienda Agricola Mossa	346
Panificio Artigianale Kentos	350
Azienda Agricola Montessu	354
Azienda Agrituristica Su Massaiu	358
Tenuta Lochiri	362
Sicilia	367
IL Casale di Emma	368
Dora – Doni di Natura	372
Azienda Avicola Gerratana Giorgia	376
Fattoria Giambrone	379
Azienda Agrituristica La Finestra sul Mare	383
Società Coop. Agricola Monterosso	387
Toscana	391
Il Butale	392
Azienda Agricola Brunori	396
Complesso Agricolo Forestale Regionale Le Bandite di Scarlino	400
Azienda Agricola Corte Gloria	404
Società Agricola Salcheto	408
Umbria	413
Antica Cascina Brandimarte	414

CCBI - Consorzio Produttori Carne Bovina Pregiata delle Razze Italiane	417
Azienda Agricola La Palma	421
Centro Diurno "La Semente"	424
Azienda Bioagrituristica Torre Colombaia	427
 Valle d'Aosta	431
Azienda Agricola Sandro Cognein	432
Azienda Félicien Cornaz	436
Azienda Vitivinicola Les Crêtes	439
Azienda Agricola Massimiliano Garin	443
Villaggio di Triatel	447
 Veneto	451
Azienda Vitivinicola Ca' del Colle	452
Gal Antico Dogato	455
Latteria Di Soligo	458

ABRUZZO



Masseria Cesarini

La Masseria Cesarini nasce nel 1940 a Corropoli (TE), specializzandosi nella produzione e trasformazione di grano tenero in farina venduta ai grossisti locali.

Oggi è condotta dai fratelli **Micaela e Nicola Ferri** che sono subentrati nell'azienda di famiglia e hanno riconvertito la produzione aziendale per produrre cereali minori, quali **orzo, farro e luppolo**, da impiegare nella produzione della birra. Collabora in azienda 1 lavoratore a tempo pieno. Nel 2008 grazie al **PSR Abruzzo 2007/2013** gli imprenditori hanno diversificato le attività aziendali realizzando un birrificio e chiudendo la filiera produttiva.

L'estensione aziendale è di circa 15 ha coltivati a orzo (2,5), farro (2,5), grano tenero (5,5), luppolo (0,5); vi sono poi quasi 4 ha di uliveto. Tutti i terreni sono coltivati in **regime biologico**. L'utilizzo di materie prime di qualità e la creazione di una **filiera corta aziendale**, garantiscono all'azienda una maggiore remuneratività.

Con i contributi della misura 121 "**Ammodernamento Aziende Agricole**" Micaela e Nicola Ferri hanno acquistato i macchinari per la produzione della birra, dando vita al "**Birrificio Grignè**", il primo "birrificio agricolo" della regione. La birra è infatti prodotta al **100% con materie prime aziendali** e viene commercializzata con il Marchio "**Birragricola**", che conferisce al prodotto garanzia di qualità.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Produzioni di qualità:** l'azienda produce "birra agricola" - realizzata con cereali aziendali. A tutela del prodotto e come garanzia per i consumatori, la birra viene commercializzata con il Marchio collettivo "Birragricola"
- **Filiera corta:** l'azienda ha accorciato la filiera produttiva attraverso l'acquisto di un'imbottigliatrice, che consente la vendita diretta
- **Rete di produttori:** l'azienda è socia del COBI - Consorzio Italiano Produttori Dell'orzo e della Birra che gestisce uno dei pochi maltifici italiani, che raccoglie 90 produttori di birra

INTERVISTA

DAI CEREALI ALLA "BIRRA AGRICOLA", COME TRASFORMARE UN'AZIENDA

Due giovani imprenditori agricoli puntano sull'innovazione per rendere la loro azienda più competitiva

Ad accoglierci Micaela e Nicola che ci hanno guidato nella Masseria, raccontandoci la storia della loro azienda.

La Masseria è nata nel 1940 quando i Cesarini, soprannominati "Grignè" per il loro passato in America, hanno creato l'azienda nel comune di Corropoli, in provincia di Teramo. Siamo su un altopiano a circa 130 m slm, dove il panorama spazia tra il mare Adriatico e il gruppo montuoso del Gran Sasso.

L'azienda è sempre stata specializzata nella coltivazione dei cereali e trasformazione in farina, fino a quando nel 2008 i fratelli Micaela e Nicola Ferri decidono di dedicarsi all'azienda di famiglia, riconvertendo le colture, dedicate principalmente al grano tenero, alla produzione di malto ed orzo, in minima parte anche di luppolo, con l'obiettivo di avviare la produzione di birra artigianale. Il PSR Abruzzo 2007/2013 ha contribuito a favorire l'insediamento dei giovani agricoltori.

Ad accoglierci Micaela e Nicola che ci hanno guidato nella Masseria, raccontandoci la storia della loro azienda.

Nicola, come è nato il progetto del birrificio?

Dalla passione e dalla necessità di dare un futuro all'azienda. La tradizione di famiglia è sempre stata quella di coltivare cereali e di trasformarli in farina, avevamo anche un mulino che adesso è stato venduto. Con il passare del tempo l'attività agricola non ci garantiva più un reddito sufficiente, quindi abbiamo deciso di dare nuovo slancio all'impresa. Il mio insediamento risale al 1997, ma ho sempre dovuto integrare il lavoro nell'azienda con altre attività. Nel 2008 con mia sorella Micaela abbiamo deciso di dedicarci a tempo pieno all'azienda e la realizzazione del birrificio ci ha permesso di farlo.

Perché avete scelto di realizzare il birrificio?

Dietro questa scelta c'è la mia passione per la birra. Già da alcuni anni producevo birra insieme ad un amico, i volumi ovviamente erano limitati all'autoconsumo. In seguito, ho fatto un corso per birrai a Perugia, presso il CERB - (Centro di Eccellenza per la Ricerca sulla Birra), grazie al quale ho migliorato le mie tecniche e le conoscenze nel settore.

Questa esperienza mi ha dato anche l'opportunità di conoscere altre realtà e prendere contatti con alcuni produttori di birra, in particolare marchigiani, con i quali sono tutt'ora in contatto avendo aderito al consorzio COBI, con sede in Ancona, che è stato il primo nel panorama nazionale a realizzare una malteria. In tal modo abbiamo avuto la possibilità di "maltare" i cereali prodotti in azienda, senza dover ricorrere necessariamente a prodotti di provenienza estera.

In quale modo i contributi del PSR sono stati utili al progetto?

L'idea di aprire il birrifico l'avevamo già da un po', e sicuramente ci saremmo riusciti, anche se con qualche sacrificio in più. Il PSR ci ha permesso di dare concretezza al nostro progetto aziendale. La produzione di birra ci consente di restituire valore aggiunto alle nostre produzioni e all'azienda nel suo complesso, e di sfruttare canali di commercializzazione alternativi, come ad esempio la vendita negli agriturismi.

E avete trovato riscontri positivi?

Il settore è in rapida crescita, ma noi abbiamo puntato sulla qualità piuttosto che sulla quantità. La produzione si aggira attorno ai 35 hl anno ed il nostro valore aggiunto è dato dall'utilizzo di materie prime di ottima qualità e dal fatto che produciamo tutto in azienda; anche il fatto che la nostra è una "birra agricola" ci permette di distinguerci sul mercato perché rafforza l'immagine del prodotto che vogliamo trasmettere ai consumatori.

In che cosa si differenzia la "birra agricola" dalla birra artigianale?

Dal 2010 con Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze la birra è diventata a tutti gli effetti un prodotto agricolo, permettendo alle aziende produttrici di orzo di realizzare una malteria o un birrifico, così da poter considerare le produzioni di malto e birra come attività agricole connesse, soggette ad una tassazione più vantaggiosa. Questo dal punto di vista fiscale.

Rispetto alla birra artigianale, cambia la percentuale di cereali utilizzati, che devono essere per almeno al 51%. Il Disciplinare del COBI ha addirittura alzato la percentuale al 95%. Noi utilizziamo esclusivamente le nostre produzioni tutte biologiche, non utilizziamo malti di provenienza estera. Per il momento non possiamo certificare la birra come biologica perché nello stabilimento presso cui conferiamo, non tutti i cereali sono bio. La nostra birra non subisce un processo di pastorizzazione, per cui i lieviti restano vivi ed il processo di raffinazione continua anche dopo l'imbottigliamento. Una birra quindi può essere meglio apprezzata anche dopo alcuni anni dall'imbottigliamento, allo stesso modo di un vino.

Per la maltatura dell'orzo ci rivolgiamo al COBI – Consorzio Produttori dell'orzo e della Birra delle Marche, di cui siamo soci, che ci permette di abbreviare i tempi, a vantaggio della qualità del prodotto.

In azienda avviene anche la vendita...

Sì, la rete commerciale locale è gestita direttamente da noi; l'abbiamo creata da soli contattando i migliori ristoratori regionali ed i negozi specializzati nella vendita di birre di qualità.

A livello nazionale ci rivolgiamo ad un distributore, ci dà maggiori garanzie di diffusione del nostro prodotto. Nel futuro puntiamo a rafforzare la vendita diretta in azienda che attualmente si aggira intorno al 15-20% circa dell'intera produzione. L'intenzione è di organizzare eventi a tema nei quali far assaggiare le nostre birre e chi vorrà potrà acquistarle direttamente da noi.

Altro canale che resta da implementare, infine, è quello dell'e-commerce. Per ora abbiamo un sito internet nel quale pubblicizziamo le etichette che produciamo, ma desideriamo sfruttare meglio anche questo canale di vendita.

A cosa hanno contribuito i finanziamenti del PSR?

Sostanzialmente all'acquisto dei macchinari per la produzione e l'imbottigliamento. Il 2012 è stato il primo anno in cui abbiamo imbottigliato in azienda, ottenendo un buon riscontro commerciale. Il consumatore è sempre più esigente, vuole sapere cosa c'è dietro il singolo prodotto che acquista. Vendiamo il nostro prodotto con il marchio "Birragricola" che tutela prodotto e produttori ed è garanzia di qualità per i consumatori. Per questo motivo stiamo molto attenti e curiamo nel dettaglio ogni fase, dalla produzione alla commercializzazione, al fine di non deludere le aspettative del mercato a cui ci rivolgiamo.

Due fratelli a capo dell'azienda, come vi ripartite i compiti?

Avendo maggiore competenza nelle tecniche di burrificazione, io mi occupo della produzione; seguo tutte le fasi dalla produzione e maltatura dei cereali, alla trasformazione ed imbottigliamento. Mi occupo anche delle consegne. Mia sorella Micaela, laureata in Economia e Commercio, segue tutte le pratiche amministrative e cura le relazioni commerciali; è stata lei a sviluppare una strategia di vendita mirata, indirizzata ad un circuito di qualità, parallelo ai più comuni canali di commercializzazione, in cui poter spuntare una remunerazione adeguata alla qualità delle birre e, da poco, anche dell'olio, che produciamo.

Inoltre è stata lei a occuparsi di tutte le pratiche necessarie alla realizzazione del progetto per la costruzione del birrificio cofinanziato dal PSR.

di Giorgia Matteucci



Azienda Cilli

L'azienda Cilli nasce nel 2007 quando il giovane Mariano, deciso a diventare un imprenditore agricolo, acquista un uliveto di circa 3,5 ha per dar vita al suo progetto imprenditoriale.

Si iscrive e frequenta un corso professionale per l'acquisizione della qualifica IAP e, a seguire, altri corsi per apprendere le tecniche produttive e colturali nel settore olivicolo, tra cui un corso sulle tecniche di potatura delle piante di olivo. Grazie ai giornali viene a conoscenza delle possibilità offerte dal PSR Abruzzo, al quale aderisce per realizzare il suo progetto di impresa.

L'azienda ha aderito a 6 misure del PSR: 111 "Servizi di formazione ed informazione" e 114 "Servizi di consulenza", con i quali sono stati finanziati il corso per l'acquisizione della qualifica IAP ed i servizi di consulenza, 112 "Insediamento giovani agricoltori", con un contributo a fondo perduto di 40 mila euro, 121 "Ammodernamento aziende agricole" per l'acquisto delle attrezzature necessarie alle operazioni colturali e di produzione/trasformazione e realizzazione di un impianto fotovoltaico, 311 "Diversificazione verso attività non agricole" per la realizzazione di un agriturismo con 10 posti letto; percepisce infine i premi per il biologico (Misura 214 "Pagamenti agroambientali").

In azienda Mariano lavora a titolo principale e si occupa della gestione, coadiuvato dal padre che ha collaborato durante le operazioni di raccolta delle olive e potatura delle piante; nel periodo di raccolta/molitura delle olive, inoltre, l'azienda si avvale di 6/8 operai stagionali. Attualmente la produzione di olio di oliva si attesta sui 15 ql/anno che vengono venduti principalmente grazie ai **contatti diretti**; nell'immediato futuro l'azienda punta ad aumentare i volumi di produzione ed all'**espansione sui mercati esteri**.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Sostenibilità e legame con il territorio:** la produzione con metodo biologico e l'identificazione territoriale consentono all'azienda di conferire al prodotto una maggiore forza sui mercati;
- **Background culturale e familiare:** il percorso di studi universitari e l'ambiente familiare hanno consentito al giovane imprenditore di finalizzare al meglio la sua attività imprenditoriale diversificando le opportunità di guadagno;
- **Filiera corta aziendale:** la gestione interamente aziendale del ciclo produzione-vendita e la struttura agrituristica consentono all'azienda di aumentare il valore aggiunto delle produzioni agricole.

INTERVISTA

QUALITÀ DELL'OLIO E SOSTENIBILITÀ AZIENDALE GLI INGREDIENTI PER CONQUISTARE I MERCATI.

Nell'entroterra pescarese un giovane imprenditore ha realizzata un'azienda sostenibile e competitiva puntando sulla qualità.

Nella visita dell'azienda ci accolgono il giovane Mariano ed il padre.

Mariano, laureato in giurisprudenza e vocazione agricola, ci spieghi quali sono state le motivazioni che ti hanno portato a fare questa scelta?

Molto semplicemente, dopo essermi laureato, ho fatto una valutazione delle possibilità lavorative che il mercato offriva ed ho ritenuto che quello agricolo fosse un buon settore nel quale investire.

Importante è stato anche l'appoggio dei miei genitori che mi hanno sostenuto in questo percorso, anzi, direi che sono stati proprio loro a farmi riflettere sulla possibilità di intraprendere questa carriera. Si è trattato, fondamentalmente, di una scelta di vita dal momento che la conduzione di un'azienda agricola richiede impegno costante, ciò ha comportato per me ed i miei genitori il trasferimento in campagna, rappresentando un cambiamento notevole nelle abitudini e nello stile di vita. Ad ogni modo credo di avere sempre avuto una inclinazione verso uno stile di vita salutare e, da sportivo, ne apprezzo sicuramente i benefici.

Quanto è stata utile, nella tua scelta, la formazione universitaria?

Le conoscenze derivanti dalla mia esperienza universitaria mi hanno aiutato ad avere una visione più globale, che è stata utile per orientare la mia decisione e fare una scelta maggiormente consapevole.

Sicuramente mi ha aiutato ad acquisire una maggiore sensibilità e la capacità di cogliere le opportunità che potevano derivare da un cambio di mentalità nei consumi alimentari come sta avvenendo in questi ultimi tempi. La scelta di puntare su una produzione biologica è stata fatta consapevolmente, alla base vi è stata un'attenta riflessione sulle tendenze in atto dei consumatori e sulle possibilità di espansione dei mercati, soprattutto quelli esteri; ho ritenuto che un prodotto di qualità avrebbe consentito una distinzione delle mie produzioni e l'ingresso nei canali di vendita nei quali il prezzo riesce ad essere più remunerativo in ragione del riconoscimento della qualità.

Le esigenze dei consumatori sono mutate e si stanno orientando verso un consumo

più consapevole, attento alla qualità ed alle caratteristiche organolettiche dei prodotti ed, eventualmente, anche alle proprietà curative. Ad esempio l'olio di oliva, uno dei principali ingredienti della dieta mediterranea, è oggetto di studio da parte di un gruppo di studiosi che fa capo al prof. Berrino, dell'Istituto Nazionale Tumori di Milano, il quale di recente ha organizzato un convegno in Abruzzo per discutere della cultura del cibo e delle proprietà curative dell'olio di oliva.

Avendo acquistato il solo terreno l'azienda è stata creata ex novo da te. È stato difficile il percorso di costituzione?

Quando ho acquistato il terreno vi erano solo le piante di ulivo, circa 600, e la struttura grezza di un'immobile; pertanto ho dovuto completare la costruzione dell'immobile per renderlo idoneo all'uso, anche abitativo, ed acquistare i macchinari e le attrezzature necessarie per la gestione agricola. Le piante erano in buono stato ma non avevo alcun tipo di attrezzatura di supporto alle operazioni colturali, nè per la raccolta e successiva spremitura nè, tanto meno, vi erano canali per la vendita dell'olio; abbiamo dovuto pensare a tutto, dalla produzione alla commercializzazione del prodotto finito. Da qualche anno ho iniziato a commercializzare l'olio prodotto ed ho già ricevuto apprezzamenti positivi sulla qualità dello stesso, le produzioni per adesso sono ancora limitate ma apprezzate dal mercato di riferimento; nell'immediato punto ad aumentare i livelli produttivi per cui ho preso in affitto ulteriori terreni, l'entusiasmo e le idee non mancano per cui sono fiducioso che tutto andrà per il meglio.

Nel contempo ho frequentato dei corsi professionali per acquisire le conoscenze tecniche necessarie alla gestione dell'azienda, oltre alla qualifica IAP; ho frequentato un corso sulle tecniche di potature delle piante di ulivo e uno per degustatore di olio di oliva, grazie ai quali ho appreso molte informazioni utili sulle proprietà dell'olio e sui modi per valorizzarle, evitando che nei vari passaggi del processo produttivo queste possano perdersi. Mettere a frutto queste conoscenze mi permette di realizzare un prodotto remunerato in maniera adeguata e tale da rendere la mia azienda competitiva. Ci sono ancora molti produttori che guardano alla quantità prodotta; personalmente sono convinto che, viceversa, sia necessario valorizzare le qualità intrinseche del prodotto, soprattutto in un settore come quello olivicolo, nel quale molto spesso accade che il prezzo finale di vendita non riesca ad essere remunerativo nemmeno dei costi di produzione. L'aver un frantoio in azienda ci permette di lavorare le olive appena dopo la raccolta evitando che le stesse restino per lungo tempo ammucchiate prima di essere macinate, questo evita che inizi il processo di ossidazione che ne compromette la qualità.

Qual è stato il contributo del PSR per il tuo progetto?

Il PSR ha certamente incentivato e valorizzato il progetto imprenditoriale che era



già stato avviato. L'essere venuto a conoscenza, tramite i giornali locali, delle possibilità di finanziamento offerte dai fondi comunitari ha dato una marcia in più al mio progetto; la possibilità di ottenere un contributo del 50% delle spese sostenute ha incentivato l'acquisto di macchinari di categoria/qualità superiore e l'ampliamento del progetto. In

un secondo momento ho anche aderito al bando per l'agriturismo per diversificare l'attività e dare maggiore risalto alle produzioni ed al legame con il territorio.

Sono convinto, infatti, che la creazione di un agriturismo possa contribuire a valorizzare quella che è la mia idea imprenditoriale infondendo nel turista i valori che ne sono alla base, in un percorso che parte dal territorio e che ne è al tempo stesso la massima espressione.

Molto utili sono stati anche i servizi di consulenza ed i corsi professionali, finanziati anch'essi dal PSR, che mi sono serviti per acquisire la qualifica IAP e le competenze di base, che poi ho approfondito frequentando ulteriori corsi organizzati presso la cooperativa dei produttori di Loreto.

Con i contributi del PSR è stato anche realizzato un impianto fotovoltaico di circa 12 KW che contribuisce a contenere la spesa energetica ed accrescere il rendimento aziendale.

Convinzione, tenacia, passione, tutto alla ricerca della qualità...

Da sportivo sono consapevole che i risultati richiedono sacrificio e competenza, questo mi spinge ad approfondire le cose cercando di ottenere il meglio da quello che faccio. In questa direzione va letta anche la scelta di un metodo di conduzione biologico, sia perché sono convinto che attraverso un prodotto di qualità si possa ottenere maggiore visibilità sui mercati, sia perché è mia intenzione valorizzare il più possibile il legame con il territorio e con quello che offre in una visione olistica dello stesso.

Da questa considerazione è nata la scelta di realizzare anche un piccolo agriturismo con dieci posti letto; una scelta di qualità, questa, che mira a creare un rapporto diretto con il turista e che sia in grado di trasmettere valori e recuperare sensazioni altrimenti non percepibili in strutture più grandi.

Sono convinto, infatti, che la creazione di un piccolo agriturismo possa contribuire a

valorizzare la mia idea imprenditoriale infondendo nel turista-consumatore i valori che ne sono alla base.

Quali sono i tuoi progetti per il futuro?

La mia intenzione è quella di espandermi su mercati esteri dove le produzioni italiane sono molto apprezzate; è evidente che in questo senso le certificazioni, sia DOP che BIO, possono dare al mio prodotto una maggiore visibilità. A tal fine sarà indispensabile ottenere tutte le certificazioni e creare un marchio in grado di identificare il prodotto; successivamente prevedo di acquistare anche i macchinari necessari per imbottigliare ed etichettare in azienda l'olio, così da contenere i costi e massimizzare i guadagni.

Attualmente i miei canali di vendita non sono strutturati ma si basano prettamente su conoscenze dirette che, comunque, sono sufficienti ad assicurare la vendita dell'intera produzione annuale; questa si aggira intorno ai 15 ql/anno ma è destinata a crescere visto che, di recente, ho preso in affitto ulteriori 7 ha di terreno con circa 1.000 piante, sempre nell'area della DOP Aprutino-pescarese.

Sfruttando alcuni canali bancari che mettono in contatto produttori italiani e consumatori esteri, ho cominciato a far conoscere il mio prodotto oltre i confini italiani, in particolare in Russia ed in Germania, pertanto è mia intenzione aumentare i livelli di produzione per essere in grado di soddisfare richieste derivanti da questi mercati.

Nel prossimo futuro, pertanto, punto a rafforzare i canali esteri nei quali le possibilità di ottenere margini di guadagno adeguati sono maggiori, nonché a valorizzare l'attività agrituristica mediante un rapporto esclusivo con gli ospiti che sceglieranno di soggiornare presso la mia struttura.

di Giorgia Matteucci



Azienda Agricola D'Ilio

L'azienda si estende su una superficie di circa 12 ha ed ha un **orientamento multi produttivo**: olivicolo, vitivinicolo, zootecnico, lattiero, foraggero. Le produzioni agricole, coltivate secondo il regime biologico, sono in prevalenza di tipo foraggero/seminativo; circa 6 ha sono rivolti alla produzione di cereali che vengono utilizzati per la produzione di farine e di foraggi per l'alimentazione del bestiame. Vi sono poi 2 ha di vigneto ed altrettanti di uliveto e circa 5.000 mq di bosco di querce e noci da legna; la restante superficie è utilizzata per la produzione di ortaggi. La consistenza zootecnica è di circa 70 ovini, 200 papere e una dozzina di capre.

L'azienda agricola D'Ilio, sita nel comune di Notaresco (TE), è stata costituita nel 1981 quando Rosalia ha rilevato l'azienda di famiglia del marito Pasquale, attiva fin dai primi anni del 1900. Lavorano in azienda Rosalia con le figlie Emanuela e Miriam, con la collaborazione del marito Pasquale. Nel 1997, grazie ai **contributi regionali**, è stato creato l'**agriturismo** che oggi conta circa 50 coperti e 12 posti letto. Nel 2001, sempre grazie ai finanziamenti pubblici, è stata realizzata una **nuova stalla per gli ovini** e nel 2012, grazie ai finanziamenti del PSR Abruzzo 2007/2013, è stata realizzata una caldaia per la produzione di energia termica.

Con i contributi del **PSR** l'azienda ha usufruito dei finanziamenti della **misura 121 "Ammodernamento Aziende Agricole"** grazie ai quali ha installato una centrale a biomassa. Attualmente l'azienda, attraverso il recupero degli scarti aziendali, è in grado di generare più della metà del fabbisogno energetico necessario al suo funzionamento. Inoltre, l'azienda percepisce un premio annuale per la partecipazione alla misura 214 "Pagamenti agro ambientali".

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Conduzione familiare e forte ruolo delle donne** determinano un'attenzione costante alla qualità, alla conservazione di valori e tradizioni, all'offerta di prodotti e servizi
- **Sostenibilità ambientale e filiera corta**: uso di tecniche rispettose dell'ambiente e del benessere animale, generazione di energia pulita grazie alla caldaia a biomassa alimentata con scarti aziendali
- **azienda orientata al mercato**: nel tempo l'azienda è stata capace di adattarsi al mercato pur mantenendo salda la propria identità e curando gli aspetti di tradizione e sostenibilità

INTERVISTA

DONNE IN AGRICOLTURA, LA FORZA DELLA TRADIZIONE E L'UNIONE FAMILIARE **Diversificazione produttiva, accoglienza e rispetto per l'ambiente rappresentano** **il successo di un'azienda agricola in costante crescita**

Abbiamo incontrato in azienda Emanuela, insieme al padre Pasquale ed alla madre Rosalia, che ci ha raccontato quali sono i progetti che intende realizzare per portare avanti la tradizione di famiglia.

Emanuela, ci racconti la storia della vostra azienda?

L'azienda Agricola, fondata da mio nonno paterno, nasce nei primi anni del 1900 e già allora si caratterizzava per essere un'azienda multi produttiva a conduzione familiare. Adesso come allora, l'azienda produce tutto ciò di cui ha bisogno, dai prodotti dell'orto all'olio di oliva, al foraggio per gli animali, al latte ed al concime per le piante, assolutamente biologico, ricavato dal letame prodotto delle pecore. Nel 1981, con i miei nonni oramai anziani, mamma decide di rilevare l'azienda e così nasce l'azienda Agricola Rosalia D'Ilio.

Fino agli anni '80 l'azienda era in grado di soddisfare pienamente le esigenze familiari, poi, nel tempo, la redditività dei prodotti agricoli è diminuita; da qui la decisione, nel 1997, di ampliare l'offerta produttiva attraverso la creazione di un agriturismo con posti letto, incoraggiati in questo dai finanziamenti regionali per le attività agrituristiche. In questo modo siamo riusciti ad andare avanti ed oggi, io e mia sorella, abbiamo intenzione di ampliare ulteriormente l'offerta produttiva.

Quindi vi è, da parte vostra, la volontà di proseguire nella conduzione aziendale?

Sì, per quanto mi riguarda ho molti progetti e per il futuro, intendo dedicarmi prevalentemente all'attività agricola, mia sorella, invece, la vede come un'attività secondaria, anche se non è detto che in futuro cambi idea! Sto cercando di sfruttare i prodotti che trasformiamo in azienda (consere di pomodoro, sott'oli e sottaceti, insaccati, conserve, olio, vino, etc.) per inserirli in circuito commerciale più ampio di qualità; siamo un'azienda biologica e in questa fase mi sto occupando di ottenere il marchio per la certificazione del biologico, così da distinguere il prodotto nei mercati. Di recente mi sono specializzata anche nella produzione di saponi naturali a base di olio di oliva. A breve sarà operativo anche il punto vendita aziendale ora in fase di allestimento. In futuro mi piacerebbe anche organizzare corsi di cucina a tema, ad esempio sui piatti tipici natalizi.

Mia sorella, invece, vorrebbe intensificare l'attività di accoglienza della clientela sviluppando l'aspetto della "fattoria didattica", che di fatto già offriamo ai clienti dell'a-

griturismo, in tal modo rivolgendoci anche all'esterno, ad esempio alle scolaresche, magari organizzando brevi soggiorni rivolti ai bambini per mostrare loro come si svolge la vita in un'azienda agricola. Attualmente ai bambini che soggiornano da noi, nel periodo della mungitura mostriamo loro come si producono i formaggi, con grande entusiasmo di tutti.

In che modo i finanziamenti pubblici, ed il PSR in particolare, hanno influito sulle vostre scelte aziendali?

Il finanziamento pubblico è stato sempre un forte incoraggiamento, senza la sicurezza di un contributo probabilmente non ci saremmo spinti nella realizzazione di progetti che, per la nostra dimensione, sono stati anche piuttosto consistenti.

Così è avvenuto per la realizzazione dell'agriturismo nel 1997, per la realizzazione della stalla degli ovini ma anche, da ultimo, per la caldaia a biomassa, nonostante i problemi finanziari legati alla difficoltà di reperire il credito per l'acquisto della caldaia.

Di chi è stata l'idea dell'impianto a biomassa?

L'idea è stata di mio padre che, andando in giro per le fiere ha visto questo impianto in grado di produrre energia attraverso l'utilizzo delle biomasse agricole e forestali che, nel nostro caso, produciamo direttamente in azienda attraverso gli scarti della potatura degli ulivi e dei vigneti, nonché dal bosco; abbiamo infatti circa 5.000 mq a querce e noci da legna.

Gli scarti aziendali rappresentavano anche un grosso problema per noi, perché si dovevano fare le fascine che poi dovevano essere smaltite nel modo corretto e, per un'azienda che ha circa 500 piante di ulivo, oltre alla vigna ed al bosco, questo è un grande problema.

Abbiamo quindi pensato che con la realizzazione della caldaia avremmo ottenuto un doppio vantaggio perché avremmo prodotto energia utilizzando gli scarti aziendali, eliminando il problema dello smaltimento.



Grazie alla realizzazione della caldaia vi è stata una notevole riduzione delle spese per l'energia, attualmente spendiamo un ottavo di quanto si spendeva in precedenza. L'unico limite è rappresentato dalla mancanza di una cippatrice, che attualmente prendiamo in affitto secondo necessità, ma stiamo pensando anche di acquistarla con l'intento di recuperare, ed utilizzare, gli scarti delle aziende agricole della zona per le quali, anche, gli scarti rappresentano un problema.

Quindi attendete i prossimi finanziamenti del PSR?

Diciamo che se ci saranno future possibilità di cofinanziamento pubblico, sicuramente sfrutteremo l'opportunità di poter completare il progetto con l'acquisto di una cippatrice.

L'intenzione è quella di poter arrivare ad essere completamente autosufficienti e semmai, di rivendere l'energia in esubero per aumentare il reddito aziendale.

di Giorgia Matteucci



Azienda Zootecnica S. Vincenzo

L'azienda zootecnica si trova a Basciano in provincia di Teramo; è stata costituita nel 2002, quando **Milva Di Bernardo**, con l'appoggio della famiglia impegnata sin dalla fine degli anni '70 nell'allevamento suino, ha avviato la nuova realtà zootecnica, usufruendo del premio di primo insediamento del **PSR Abruzzo 2000/2006**. In seguito, con l'attuale programmazione, l'imprenditrice ha migliorato le funzioni aziendali, costruendo un nuovo stabilimento.

L'azienda si estende su un'area di circa 300 ha in cui sono presenti i 3 allevamenti che ospitano circa 18.000 suini. Circa 150 ha sono coltivati ad orzo, che rappresenta una parte dell'alimentazione dei suini, mentre il resto è distribuito tra uliveti, pascoli magri e bosco. Le produzioni variano da carni fresche e stagionate, a prodotti caseari realizzati a partire dal latte acquistato da pastori del territorio, ad olio extravergine d'oliva. La commercializzazione avviene prevalentemente tramite la GDO e in misura ridotta presso il punto vendita aziendale e le macellerie locali.

Grazie alla misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" è stato realizzato un nuovo stabilimento di 5.000 mq, dotato di un mattatoio, di un laboratorio di lavorazione e stagionatura e di un punto vendita che hanno consentito la chiusura della filiera in azienda. Inoltre, la costruzione di un impianto fotovoltaico garantisce un miglior utilizzo delle fonti energetiche ed una riduzione dei costi connessi.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- Tradizione familiare: l'imprenditrice guida l'impresa zootecnica insieme ai fratelli, con la stessa passione ed il rispetto per le tradizioni dei genitori che già dagli anni '70 lavoravano le carni suine
- Certificazione di qualità e tracciabilità della filiera: grazie alla certificazione di qualità ISO 9000, le produzioni aziendali sono tracciabili, garantendo una più facile identificazione del prodotto sul mercato e assicurando all'azienda un vantaggio competitivo
- Innovazione e filiera corta: con il cofinanziamento del PSR l'imprenditrice ha potuto introdurre innovazione di processo, grazie alla costruzione del nuovo impianto di trasformazione, recuperando importanti margini di produttività

INTERVISTA

TRADIZIONE FAMILIARE E INNOVAZIONE NELL'ALLEVAMENTO SUINO

Una giovane imprenditrice, insieme ai fratelli e seguendo le orme dei genitori, dà vita ad una realtà zootecnica competitiva, mettendo a sistema il sapere della tradizione e le nuove tecnologie

Ci accolgono nella visita dell'azienda Angela Maria e Piera Di Bernardo, che insieme alle sorelle Milva, Fulvia e del fratello Corino si occupano della gestione aziendale, alle quali chiediamo informazioni sulla loro azienda.

Angela Maria, com'è nata l'azienda?

La storia dell'azienda S. Vincenzo è strettamente legata a quella della nostra famiglia. L'azienda nasce nel 2002, ma la storia inizia nel 1979 quando mia madre Adina e mio padre Giuseppe decisero di iniziare ad allevare maiali e costituirono l'azienda agricola Di Carmine Adina, con sede a Castel Castagna. Fin da subito l'allevamento si è distinto per la particolare attenzione dedicata alla cura dei maiali, in particolare alla loro alimentazione. I nostri genitori ci hanno insegnato tutto e con questo spirito abbiamo dato vita alla nuova azienda.

Quindi l'azienda porta avanti una tradizione di famiglia?

Sì, anche se si tratta di una tradizione relativamente giovane. L'allevamento nasce da un'idea di mio padre, che in precedenza operava nell'edilizia, il quale un po' per gioco un po' per sfida, decise di cominciare ad allevare suini secondo quelle che erano le tecniche tradizionali dei contadini del luogo. Cominciò, nel 1979, con 80 scrofe che utilizzava come riproduttrici, i suini che nascevano venivano allevati e poi venduti ai trasformatori locali. In seguito è stata introdotta la fase di trasformazione e così, nel 1993, con l'aiuto del finanziamento del PSR Abruzzo 1993/1999, sono stati realizzati il mattatoio ed un locale di trasformazione, per chiudere il ciclo produttivo direttamente in azienda.

Poi il nuovo progetto aziendale...

Il progetto è frutto delle necessità aziendali legate agli spazi ridotti del salumificio di Castel Castagna, non più adeguati ai volumi produttivi. Inoltre, volevamo riportare in azienda la fase di stagionatura dei prosciutti che, per la mancanza di spazi ed attrezzature adeguate, eravamo costretti ad esternalizzare. Si trattava di un'operazione molto costosa, assorbiva quasi il 20% dei volumi annuali, inoltre creava non pochi problemi organizzativi, dovendo predisporre il trasporto con il relativo carico/scarico delle merci.

La scelta del sito è, anche in questo caso, frutto della lungimiranza di nostro padre che, già nel 2004, aveva acquistato i terreni sui quali ora sorge lo stabilimento, nonostante il progetto all'epoca non fosse nemmeno stato concepito.

Per cosa si distingue la nuova azienda?

All'inizio venivano macellati 20 maiali a settimana; oggi alleviamo in media 15.000 maiali l'anno e ne macelliamo circa 400 a settimana. I suini, che nascono e crescono nelle 15 stalle dislocate nei tre allevamenti di Colledoro, Arsita e Castel Castagna, vengono alimentati esclusivamente con cereali: mais certificato, crusca, soia ed orzo, quest'ultimo proveniente dalle coltivazioni aziendali. Le stalle sono munite di attrezzature tecnologicamente evolute, dotate di un sistema di distribuzione automatizzata degli alimenti e di attrezzature per la separazione dei liquami, in grado di assicurare un minor impatto ambientale. Per alcuni aspetti non è cambiato nulla, rispetto agli insegnamenti dei nostri genitori. Il rispetto per la natura ed i suoi cicli e la conoscenza delle tecniche di lavorazione, unite alla passione che mettiamo nel nostro lavoro, consentono il raggiungimento di alti livelli qualitativi che poi si riflettono nei sapori; con orgoglio possiamo affermare di produrre ciò che piace anche a noi.

Qual è stato l'apporto del PSR?

Ci ha permesso di standardizzare il ciclo di lavorazione. La macellazione avviene nel mattatoio di Castel Castagna, ristrutturato con i contributi del PSR 2007/2013, mentre il sezionamento e le fasi di trasformazione e stagionatura avvengono a Basciano dove è operativo da pochi mesi il nuovo stabilimento, anch'esso realizzato grazie all'apporto dei contributi del PSR. Questo ci ha consentito di riportare in azienda un'importante fase del processo produttivo, quella della stagionatura dei prosciutti, così come degli al-



tri insaccati, con evidenti benefici sul fatturato annuale e sul valore aggiunto delle nostre produzioni. Con il PSR abbiamo anche adeguato il mattatoio e costruito nuove stalle; ne è derivato un miglioramento delle condizioni e dei luoghi di lavoro sotto l'aspetto della salute e del benessere, non solo dei lavoratori ma anche degli animali. A Basciano, abbiamo realizzato un punto vendita aziendale per la vendita sia degli insaccati che delle carni fresche. Inoltre, abbiamo fatto 3 nuove assunzioni di personale impiegato a tempo pieno nella lavorazione dei prosciutti ed a breve contiamo di assumere altri 2 dipendenti.

Quindi i fondi del PSR sono stati fondamentali?

Per la S. Vincenzo il PSR Abruzzo 2007/2013 è stato decisivo nella determinazione di realizzare lo stabilimento di Basciano; senza la certezza del contributo non avremmo potuto realizzare il nostro progetto, sia per il notevole sforzo economico che avrebbe comportato anche solo in termini di esposizione finanziaria con le banche, sia per il maggiore affidamento che l'apporto pubblico comporta nella positiva conclusione del progetto.

di Giorgia Matteucci

Azienda Vitivinicola Torre dei Beati

L'azienda vitivinicola biologica Torre dei Beati si trova a Loreto Aprutino (PE); è nata nel 1999 quando Adriana Galasso ha ereditato dal padre l'azienda viticola, iniziando a produrre vino. Con i finanziamenti per l'imprenditoria femminile della Regione Abruzzo e con gli ultimi due cicli di Programmazione per lo sviluppo rurale (2000/2006 e 2007/2013) Adriana ha potuto dotare l'azienda delle strutture e delle attrezzature necessarie alla vinificazione, che viene portata avanti con tecniche e strumenti innovativi.

L'azienda è gestita dalla titolare con l'aiuto del marito; sono impiegati 5 operai e durante la fase di vendemmia prestano lavoro altri 18 stagionali. Le vigne, condotte in regime bio, si estendono su un'area di 20 ha. La varietà più coltivata è il Montepulciano (12 ha), cui seguono Pecorino e Trebbiano.

Con i contributi del PSR 2007/2013, misure 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" e 123 "Trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli", sono stati realizzati interventi strutturali a completamento del capannone ed acquistate nuove attrezzature che hanno consentito un aumento dei livelli produttivi ed il miglioramento dei processi. L'azienda percepisce il premio annuale per la partecipazione alla misura 214 "Pagamenti agroambientali" az. 2 "Agricoltura biologica".

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Qualità delle colture e dei prodotti:** le produzioni sono biologiche certificate; i terreni sono coltivati nel rispetto dell'ambiente per ottenere prodotti di alta qualità. Inoltre, l'imprenditrice ha puntato sulla valorizzazione dei vitigni autoctoni – Montepulciano, Pecorino, Trebbiano – producendo 3 etichette di rosso e 2 di bianco
- **Innovazioni di prodotto e di processo:** in azienda sono stati introdotti metodi di produzione innovativi – tecnica della selezione dei grappoli, spremitura con tecniche "soft", vendemmia "a scalare" e "tappeto di scelta" – per un miglioramento continuo della qualità e nuove cultivar, per differenziare le produzioni
- **Canali di commercializzazione vari:** la predilezione del mercato estero e la diversificazione dei distributori consentono un rientro economico stabile e meno soggetto alle fluttuazioni del mercato interno

INTERVISTA

QUALITÀ E INNOVAZIONE NELLA PRODUZIONE VITIVINICOLA

Un'imprenditrice con la passione per il vino abbandona il suo lavoro e si lancia in una nuova avventura, trasformandola in progetto di vita

Ad accoglierci in azienda la Signora Adriana che ci racconta come ha dato vita ad un'azienda all'avanguardia e di successo nel settore vitivinicolo, avendo a disposizione solo terra e passione.

Adriana, come è nata l'azienda?

Nel 1999 ho ereditato da mio padre circa 12 ha di vigneto che producevano uva da vino, interamente conferita ad una cantina sociale. In un primo momento ho deciso di dare in affitto i terreni a mio cugino, titolare di un'azienda attiva nella produzione del vino. Poi insieme a mio marito abbiamo iniziato a documentarci e a cercare di capire come utilizzare i vigneti per produrre vino; ho sfruttato la mia formazione come commercialista per fare un primo progetto economico e capire i volumi e gli investimenti che avrei potuto realizzare.

Non sapevamo produrre vino, ma avevamo chiaro che volevamo puntare sulla qualità. Per questo abbiamo cercato un enologo specializzato nelle produzioni di qualità, che ci ha insegnato l'arte della vinificazione. Abbiamo studiato ed affinato conoscenze e tecniche produttive tanto che, da circa sei anni, non ci avvaliamo più dell'enologo.

Entrambi abbiamo abbandonato le nostre precedenti attività per dedicarci a tempo pieno all'attività aziendale, io ho lasciato nel 2003 mentre mio marito solo di recente, da poco meno di un anno.

Che peso hanno avuto i finanziamenti pubblici?

I contributi pubblici sono stati vitali per la nascita e per l'espansione dell'azienda. La prima occasione è arrivata con i finanziamenti per l'imprenditoria femminile, con i quali ho acquistato il primo trattore ed alcune attrezzature per la produzione di vino. In seguito, grazie al PSR 2000/2006, ho costruito il capannone ed acquistato alcuni macchinari per la trasformazione; successivamente, con il PSR 2007/2013 sono intervenuta sul processo produttivo al fine di aumentare la produzione, pur mantenendo alto il livello qualitativo del prodotto. Inoltre, percepiamo annualmente i contributi previsti per l'agricoltura biologica.

Quali sono i punti di forza dell'azienda?

Quello che ha sempre orientato le mie azioni è stata la passione per il vino, soprattutto per il vino di qualità. Con questo spirito abbiamo intrapreso questa nuova avventura: facciamo tanta selezione sia in vigna che in cantina.

Da quando ho iniziato ad occuparmi in prima persona della coltivazione dei terreni, non ho più dato concime e a luglio effettuo la potatura verde, questi accorgimenti hanno permesso di elevare la qualità delle produzioni.

La vendemmia viene effettuata secondo la tecnica della "vendemmia a scalare", vengono raccolti solo i grappoli che hanno raggiunto la piena maturazione. L'uva raccolta è subito trasportata in cantina dove ha inizio il processo di trasformazione. Non utilizziamo vasconi di raccolta ma un "tappeto di scelta", un rullo scorrevole dove costantemente quattro/sei persone girano con abilità i grappoli ed eliminano eventuali chicchi rovinati.

Le tecniche di vinificazione sono innovative...

All'inizio, quando abbiamo deciso di introdurre questa innovativa tecnica di selezione dei grappoli, dietro suggerimento dell'enologo, in Italia era poco o per nulla conosciuta ed abbiamo avuto grandi difficoltà ad acquistare il tappeto, tanto che abbiamo dovuto farcelo realizzare su misura da un artigiano; oggi il tavolo di scelta è diffuso anche nella cantine più importanti di Toscana e Piemonte, ad esempio, e comincia ad essere presente anche nelle fiere.

Come ultimo accorgimento, effettuiamo una spremitura "soft", in questo modo non viene spremuta la parte del chicco più vicina alla buccia, che ha un sapore più sgradevole.

Come è cresciuta nel tempo l'azienda?

È stata una crescita lenta ma costante, calibrata sempre in base alla capacità di assor-



bimento del mercato, in tal modo siamo sempre riusciti a vendere il vino prodotto. Siamo passati da una produzione di 20 mila bottiglie all'anno alle attuali 130 mila, con l'obiettivo di arrivare a produrne 160 mila a breve, ma soprattutto abbiamo avuto negli ultimi anni numerosi riconoscimenti. Quello che più mi gratifica è il fatto che ad essere premiato non è stato un solo vino, ma ogni anno vini diversi, ciò vuol dire che la nostra filosofia produttiva è apprezzata.

Abbiamo ottenuto i massimi riconoscimenti dalle maggiori guide italiane ed estere, dai Tre Bicchieri del Gambero Rosso alla Chiocciola dello Slow Wine, mentre la rivista americana The Wine Advocate nel 2012 ci ha premiato come miglior Montepulciano d'Abruzzo.

Quali sono i vostri mercati di riferimento?

Circa l'80% della produzione viene esportato in Europa, America e Cina. Fino al 2006 mi avvalevo dell'opera di un distributore toscano che selezionava solo cantine di qualità. Grazie a lui siamo cresciuti molto, e siamo arrivati ad esportare in tutto il mondo, persino in Giappone.

Questa scelta si è dimostrata vincente ed è stata portata avanti anche dopo la cessazione dell'attività del distributore. Con altre aziende, che si avvalevano del medesimo distributore, abbiamo deciso di costituire un Consorzio, attraverso il quale distribuiamo sul mercato europeo.

Fuori dai confini europei non ci avvaliamo di un unico distributore, ne abbiamo uno in ogni Stato; in molti casi è mio marito che partecipa direttamente a fiere ed eventi, prendendo i contatti con gli importatori locali.

Io mi occupo principalmente del mercato italiano ed abruzzese, che però rappresenta una percentuale minoritaria del nostro fatturato

Quali programmi per il futuro?

Di recente ho acquistato circa 8 ha di terreno piantati a Pecorino e Trebbiano, quindi la prossima sfida è sui bianchi, in particolare sul Trebbiano, vino poco conosciuto e apprezzato fuori dai confini regionali. Poi siamo in attesa del nuovo PSR, abbiamo ancora molti progetti.

di Giorgia Matteucci

BASILICATA



Progetto “Buon Grano”

La costituzione dell'Associazione Temporanea di Imprese che ha dato vita al progetto “Buon Grano” nasce dall'esigenza di creare nuovi sbocchi di mercato per le aziende agricole, puntando su produzioni di qualità tipiche della zona del Vulture-Alto Bradano. Lo scopo dell'iniziativa è stato tutelare e valorizzare il patrimonio genetico delle antiche varietà di frumento duro tipiche della regione, come il “Senatore Cappelli”, per proporre nuovi prodotti, diversificando l'offerta e acquisendo maggiore competitività.

La partnership in ATI vede coinvolte 5 aziende agricole e 1 azienda agrituristica, che mettono a disposizione 25 ha di terreno per la sperimentazione, il Centro di Ricerca CRA-CER di Foggia che supporta l'iniziativa dal punto vista tecnico-scientifico, e un pastificio della zona per la trasformazione del prodotto finito. La sperimentazione prevede l'adozione delle migliori tecniche di coltivazione e produzione del frumento di grano duro, ottenendo standard qualitativi eccellenti.

Grazie al Programma di Sviluppo Rurale Basilicata 2007/2013, in particolare alla Misura 124 “Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie, nel settore agricolo, alimentare e forestale”, è stato possibile avviare le sperimentazioni agronomiche, acquistare le attrezzature per la produzione di pasta essiccata, avviare la ricerca di nuovi canali di commercializzazione. Il progetto ha portato alla sperimentazione di un modello di ricerca trasferibile in campo, e alla definizione di tecniche di produzione e trasformazione ad altissimo potenziale di diffusione al territorio.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Aggregazione tra mondo produttivo e ricerca:** integrazione tra imprese e Centro di Ricerca per la creazione e il rafforzamento della filiera corta e il recupero di elementi culturali identificativi del territorio
- **Mantenimento e riscoperta di produzioni tipiche locali:** recupero di antiche cultivar per incrementare le produzioni di nicchia, a forte connotazione territoriale, in funzione di una maggiore redditività delle aziende agricole
- **Innovazione e trasferibilità:** modello sperimentato replicabile (ricerca, trasferimento in campo, produzione) e condivisione delle conoscenze relative alle pratiche di coltivazione con alti standard qualitativi

INTERVISTA

MODELLI DI INNOVAZIONE DELLA FILIERA DI GRANO DURO DI QUALITÀ

In Basilicata le aziende agricole entrano in sinergia: promuovere il territorio e le proprie radici

Abbiamo incontrato Maddalena Lamastra rappresentante dell'azienda capofila dell'Associazione Temporanea di Imprese che si è costituita per accedere ai fondi del Programma di Sviluppo Rurale Basilicata 2007/2013.

Ci racconta com'è nata l'idea progettuale?

Il progetto "Buon Grano" nasce in prima istanza dalle idee maturate tra i titolari di tre aziende agricole, a cui in seguito se ne sono aggiunte altre, unite dalla passione per l'attività agricola e per l'amore verso il territorio. Quindi, con gli altri agricoltori della zona, tra cui Angelo Lacivita, Antonio Di Cristo, Rocco Caivano, Giuseppe Lamastra e Giulia Paradiso, titolari di aziende dislocate sul territorio del Vulture Alto-Bradano, area a nord della Regione Basilicata, abbiamo deciso di unirci per tutelare e valorizzare il patrimonio genetico delle antiche varietà di frumento duro tipiche della regione come il "Senatore Cappelli". Nella partnership sono presenti anche il CRA CER di Foggia, che supporta l'iniziativa dal punto vista tecnico-scientifico e il pastificio Boticchio che indirizza gli sforzi per la migliore commerciabilità del prodotto finito.

Quali sono le ragioni che vi hanno spinto a riscoprire questa cultivar?

Accedere a un mercato di nicchia ci rende più competitivi e la qualità della cultivar "Senatore Cappelli" permette di realizzare quest'obiettivo. Si tratta di un frumento aristato, molto duro, per cui la pasta prodotta con questo cereale rimane sempre "al dente", non scuoce ed è molto apprezzata dai consumatori. È un prodotto di altissima qualità che non ha mai subito le alterazioni delle tecniche di manipolazione genetica dell'agricoltura moderna, che sacrificano sapore e contenuto tradizionale a vantaggio di un rendimento elevato. Tra l'altro, è anche adatto per chi soffre di intolleranza al glutine e ad alcune forme di allergia.

Quanto hanno influito le politiche di sostegno pubblico sul coinvolgimento dei soggetti partecipanti?

Il Programma di Sviluppo Rurale Basilicata 2007/2013 occupa un ruolo molto importante per il sostegno e il rilancio delle aziende agricole partecipanti, e delle attività di produzione cerealicola. Attraverso le risorse comunitarie investite nel settore, con la Misura 124 "Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie, nel settore agricolo e alimentare e in quello forestale" è stato possibile creare aggregazione tra gli imprenditori agricoli e realizzare una produzione che valorizza il territo-

rio di provenienza. Un nuovo modello di sviluppo di filiera, tutte le imprese coinvolte sono state favorite dalla portata innovativa del progetto, puntando a rafforzare sul mercato la presenza di prodotti di nicchia e di qualità a forte connotazione territoriale.

Quali sono le aspettative e i risultati attesi?

Innanzitutto rendere più competitive le aziende che potranno conquistare un mercato di nicchia. Poi una crescente sensibilità nei riguardi dell'ambiente e della sua conservazione. Inoltre, la domanda di consumatori attenti a queste caratteristiche, la necessità di penetrare nuovi mercati, e realizzare una valida diversificazione del prodotto rappresentano le ragioni per cui abbiamo partecipato al progetto. Attraverso strumenti di comunicazione differenziati, che mettono in risalto la qualità dei prodotti, vogliamo dare maggiore risalto alla tracciabilità e alla sana alimentazione, sensibilizzando il pubblico a un consumo più consapevole, che salvaguardi le tradizioni ed esalti le innovazioni.

di Diego De Luca e Teresa Lettieri



Azienda Silvicola Casillo

Immersa nei boschi del Parco Regionale di Gallipoli Cognato, l'azienda Casillo è gestita da Maria Angela, oggi ottantenne, con il supporto del figlio Antonio De Bona. Nel 1999 l'azienda è stata convertita da agricola ad indirizzo zootecnico, a silvicola. Si estende su una superficie di circa 75 ha, divisi tra boschi, pascoli ed eseminatori rimboschiti ad essenze da legno di varia tipologia (ciliegio, noce, frassino, cerro, olmo, quercia).

Il progetto finanziato dal PSR ha consentito all'azienda Casillo di inserirsi in un circuito turistico di nicchia, traendo beneficio dall'area in cui si colloca. In particolare, la proposta aziendale punta a far conoscere la flora e la fauna, di cui il bosco è ricco, agli amanti dell'ecoturismo e alle scolaresche attraverso percorsi di "alberologia", al fine di identificare gli alberi, e tramite l'"oroscopo forestale", che lega le date di nascita alle essenze forestali.

L'azienda, partecipando al bando misura 227 "Sostegno agli investimenti non produttivi - terreni forestali" del PSR Basilicata 2007-2013, ha beneficiato del contributo pubblico per la creazione della sentieristica didattica all'interno del bosco e per l'implementazione delle strutture di accoglienza.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Conservazione dell'ecosistema e dell'habitat:** grazie agli interventi realizzati, l'azienda contribuisce a tutelare la flora e la fauna del territorio e valorizza gli aspetti paesaggistici propri dell'area
- **Proposta di un modello turistico alternativo a quello convenzionale:** attraverso la valorizzazione del bosco e delle sue risorse l'azienda concorre a fare della zona un polo di promozione dell'offerta turistico-ricreativa, in un'area ricca di risorse ambientali e culturali e a far conoscere il bosco, i suoi ritmi naturali, e i suoi abitanti
- **Attività economica ecocompatibile:** la proposta di silviturismo permette all'azienda di ottenere reddito offrendo a turisti, escursionisti e studenti servizi eco-sostenibili

INTERVISTA

ALLA SCOPERTA DEL BOSCO E DELLE SUE BELLEZZE

In basilicata nel parco regionale di Gallipoli Cognato, un'azienda punta sul bosco per l'eco-turismo

Abbiamo incontrato Antonio, figlio della titolare Maria Angela, che collabora nella conduzione dell'azienda.

Antonio come è cambiata negli anni la vostra azienda?

L'azienda dispone di circa 75 ettari che in passato si sviluppavano tra boschi e pascoli, destinati alle pecore e alle capre, e ai seminativi. Il reddito ottenuto sosteneva la famiglia, ma le difficoltà di collocazione dei prodotti zootecnici, associata alla carenza di manodopera, hanno imposto un cambiamento. Così abbiamo deciso di convertire l'orientamento verso la selvicoltura. Il rimboschimento sugli ex-seminativi, effettuato con il regime di aiuti in agricoltura (Reg. CE 2080/92 ndr), ha consentito di ampliare gli assortimenti varietali senza creare, tuttavia, forme di guadagno; per questa attività, infatti, percepiamo solo un'indennità per mancato reddito.

Quali aspetti sono stati privilegiati nella stesura del progetto?

In un'area come quella del Parco che è naturalmente orientata al turismo, si è cercato di offrire ai frequentatori della zona una serie di servizi in grado di soddisfare molteplici esigenze: dallo sport al relax, offrendo nello stesso tempo la possibilità di visitare luoghi ricchi di storia e cultura. Sono state valutate tutte le possibilità capaci di veicolare e trattenere chi arriva nel Parco. A tale fascia di utenza, tuttavia, si è pensato di aggiungere, per motivazioni legate ancora alla ridotta conoscenza del mondo forestale, il target degli studenti, creando una sentieristica didattica lungo la quale disporre le essenze forestali corrispondenti al periodo di nascita, una sorta di "oroscopo forestale". Ciò che anima tale iniziativa è l'esigenza di trasferire i principi del "selviturismo", una forma di turismo in bosco collegata a tutte le attività che in esso si possono svolgere e che per la sua attuazione necessita di strutture adeguate.

In cosa si concretizza il progetto nella sua azienda?

Abbiamo realizzato strutture per l'accoglienza: ripari con tettoie, tavoli e sedie, area pic-nic attrezzata, sentieri per passeggiate nel bosco e piazzale per la sosta. La sentieristica didattica è il valore aggiunto del progetto poiché rappresenta lo strumento utile per far conoscere il bosco ad alunni e turisti. In questo modo, sarà possibile soddisfare le esigenze degli amanti dell'escursionismo, ma anche quelle di chi cerca

luoghi “terapeutici” lontani dalla caos quotidiano, le “curiosità” dei cultori della natura e quelle degli appassionati di sport.

Quali sono i fondi vi hanno consentito di avviare queste iniziative?

I fondi messi a disposizione dal PSR Basilicata 2007/2013 hanno rappresentato un supporto finanziario indispensabile per la realizzazione del progetto. L'accesso alla misura 227 “Sostegno agli investimenti non produttivi - terreni forestali” attraverso l'erogazione dell'80% dell'importo previsto ha consentito di avviare le prime realizzazioni che a breve dovrebbero completare un programma di più vasta portata che vede la realizzazione di minialloggi finanziati ricorrendo ad altri contributi pubblici, in particolare ai Pacchetti Integrati di Offerta Turistica-PIOT.

di Diego De Luca e Teresa Lettieri



Azienda Vitivinicola Musto Carmelitano

L'azienda si trova nel comune di Maschito (PZ), un piccolo borgo della Basilicata, dove da sempre è forte e radicata la tradizione vinicola. L'azienda Musto Carmelitano rappresenta tre generazioni di vignaioli ed attualmente è gestita da Elisabetta che, a soli 20 anni, è subentrata nella conduzione, grazie ai finanziamenti del POR 2000/2006 a favore dei giovani imprenditori. In seguito con i finanziamenti del PSR Basilicata 2007/2013 la giovane imprenditrice ha aderito al bando della misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole", grazie al quale ha migliorato le funzioni aziendali, puntando sulla qualità delle produzioni.

L'estensione aziendale riguarda una superficie di circa 13 ha di cui 3 ha di vigneto, 9,3 ha di seminativi e 0,2 di oliveto. L'azienda vinifica separatamente le uve dei diversi vigneti aziendali: vigna di Pian del Moro (piante di 90 anni), vigna di Serra del Prete (di 45 anni di età) e vigna Vernavà (di 25 anni). Cinque sono i vini prodotti: la linea IGT Basilicata "Maschitano Bianco" da uve moscato, "Maschitano Rosato" e "Maschitano Rosso" da uve Aglianico, e i due Aglianico del Vulture DOC, "Pian del Moro" e "Serra del Prete".

Con i fondi della programmazione per lo Sviluppo Rurale Elisabetta ha potuto incrementare e migliorare le funzioni aziendali, aderendo al bando della misura 121 "Ammodernamento aziende agricole" grazie al quale ha acquistato nuove attrezzature per la cantina, realizzato vasche di cemento necessarie alla vinificazione, ristrutturato gli uffici e ottenuto la certificazione ISO 22000- Sistemi di gestione per la sicurezza alimentare.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Valorizzazione delle produzioni:** grazie alle innovazioni introdotte nell'allevamento e nel processo di vinificazione l'intera produzione aziendale è certificata DOC e IGT
- **Strategia commerciale:** l'imprenditrice ha allargato la rete di distribuzione, seguendo in prima persona i mercati nazionale ed estero, principali sbocchi di vendita dei vini aziendali
- **Rispetto dell'ambiente:** l'azienda adotta sistemi di produzione rispettosi dell'ambiente, limitando l'utilizzo di agenti invasivi e tossici di natura chimica per ottenere prodotti di alta qualità.

INTERVISTA

VINO! CHE PASSIONE

Una giovane imprenditrice rivoluziona l'azienda di famiglia, puntando sulla qualità delle produzioni e sulla diversificazione dei canali di vendita

Abbiamo incontrato in azienda Elisabetta, che ci ha raccontato com'è nato e come si è sviluppato il suo progetto di rinnovamento.

Elisabetta, com'è nata l'azienda?

L'azienda nasce agli inizi del '900 e da allora ben tre generazioni hanno portato avanti l'attività agricola, credendo ed investendo soprattutto nella viticoltura. Impegno che, nel corso del tempo, ha consentito di vinificare e commercializzare in damigiane il vino anche all'estero, soprattutto in Inghilterra.

Cosa l'ha spinto ad iniziare quest'avventura?

La passione per il lavoro dei miei genitori, associata all'amore per la mia terra mi hanno spinto a continuare un'attività che già mirava ad ottenere un prodotto ricercato e dalle qualità naturali. Sostenuta da mio padre, che si occupa della gestione e della



cura dei vigneti, e da mio fratello che collabora nelle attività commerciali e di marketing, sono arrivata alla definizione di ben 5 etichette, delle quali due DOC.

Quali sono gli obiettivi futuri?

L'affermazione dei nostri vini - prodotti secondo tecniche naturali rispettose dell'ambiente - sul mercato italiano ha già avuto un riconoscimento nel 2013 attraverso l'incremento del 50% del venduto, rispetto ai numeri degli anni precedenti. Contiamo di ampliare la nostra presenza sul territorio nazionale ed aumentare la produzione fino ad un numero massimo di 30.000-35.000 bottiglie, limite oltre il quale non intendiamo spingerci per continuare a garantire le caratteristiche di qualità possedute dai nostri vini e per contare sulle nostre forze senza ricorrere ad ulteriori supporti.

Che importanza hanno avuto i fondi del PSR?

I fondi messi a disposizione dal PSR Basilicata 2007/2013 hanno rappresentato un supporto indispensabile alla realizzazione del progetto. L'accesso alla misura 121 "Ammodernamento aziende agricole" ha consentito di avviare una ristrutturazione degli uffici e dei servizi, di dotarsi di attrezzature necessarie alla gestione, la realizzazione di vasche di cemento per la vinificazione e di conseguire le certificazioni necessarie alla nostra attività (ISO 22000). Si è trattato di un investimento molto importante che ha permesso all'azienda di crescere.

di Diego De Luca e Teresa Lettieri

Masserie Saraceno

L'azienda agricola "Masserie Saraceno" è situata ad Atella, in provincia di Potenza nell'area del Vulture; è nata nel 1960 su iniziativa di Domenico Saraceno e da circa 25 anni è condotta dal figlio Marco.

L'azienda si sviluppa su una superficie di 145 ha di seminativi investiti a foraggiere, triticale da insilato ed essenze primaverili-estive, tra cui il mais, che rappresentano l'approvvigionamento alimentare delle 500 vacche da latte di razza Frisona Italiana allevate nella struttura. L'azienda produce 1.500 lt di latte di alta qualità al giorno con il marchio "Fattorie Donna Giulia" conferito alla distribuzione organizzata locale. Negli ultimi tempi l'azienda sta completando la gamma dei prodotti trasformati nell'ambito di un progetto del comparto lattiero-caseario condotto da diversi enti di ricerca (Università, CREA, CNR).

Con il contributo del Programma di Sviluppo Rurale Basilicata 2007/2013, in particolare con la misura 311 dedicata alla diversificazione, l'azienda ha realizzato un impianto di digestione anaerobica dei reflui zootecnici per la produzione di energia elettrica. Grazie a questo intervento l'azienda ha diversificato le fonti di reddito, vendendo la produzione di energia per intero alla rete e contribuisce alla salvaguardia dell'ambiente grazie all'utilizzo dei reflui animali.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Sostenibilità ambientale:** l'azienda, grazie alle innovazioni introdotte smaltisce e riutilizza tutti gli scarti di produzione, contribuendo alla tutela dell'ambiente
- **Diversificazione del reddito aziendale:** grazie al nuovo impianti a biogas, l'azienda ha diversificato le fonti di reddito, vendendo la produzione di energia alla rete
- **Trasformazione di "scarti" in risorsa per l'azienda:** grazie alla realizzazione del nuovo impianto di digestione anaerobica dei reflui zootecnici per la produzione di energia elettrica vengono utilizzate tutte le risorse presenti in azienda

INTERVISTA

PRODUZIONE DI BIOGAS PER AUMENTARE LA COMPETITIVITÀ

Nel vulture un'impresa agricola diversifica le attività, tutelando l'ambiente e mettendo a sistema le risorse aziendali

Ad Atella, in azienda, abbiamo incontrato Marco per comprendere i principi e gli obiettivi dell'iniziativa.

Marco, perché avete scelto di realizzazione dell'impianto a biogas nell'azienda?

Abbiamo sempre creduto che la ricerca della qualità in tutte le attività connesse al fare impresa, in Basilicata, poteva rappresentare il filo conduttore sul quale sviluppare il nostro lavoro. Questo principio ha alimentato e sostenuto le scelte operate all'interno della nostra azienda sin dalla prima iniziativa di successo rappresentata dalla produzione di latte di alta qualità, uno dei prodotti di punta conferiti alla Granarolo Alta Qualità circa venticinque anni fa. A seguire, la conversione in centrale del latte, nel momento in cui le politiche della PAC hanno mutato gli scenari futuri in merito alle quote latte. Abbiamo mitrato alla trasformazione del latte con un nuovo marchio "Fattorie Donna Giulia" realizzato negli ultimi dieci anni. Attualmente, l'esigenza di acquisire autonomia dal punto di vista energetico, disponendo delle biomasse prodotte all'interno dell'azienda a partire dai reflui zootecnici ci ha portato a diversificare



le attività. Questo aspetto oggi rappresenta un altro punto di forza della nostra organizzazione e contribuisce anche a tutelare l'ambiente.

Quali finanziamenti hanno consentito la realizzazione di questo progetto?

L'impianto a biogas, realizzato e collaudato a dicembre 2012, è stato realizzato accedendo ad una misura del PSR Basilicata 2007/2013, la 311 "Diversificazione verso attività non agricole", che ha permesso di ottimizzare le risorse aziendali, nello specifico i reflui dell'allevamento zootecnico, rendendoci autonomi dal punto di vista energetico e ampliando la nostra disponibilità in vista dei traguardi futuri da raggiungere, per esempio ampliare la gamma dei prodotti.

Quali sono le proiezioni future della sua azienda rispetto a questo investimento?

Rispondere ad un criterio semplice ma efficace che ha consentito alla nostra organizzazione di conquistare il mercato dei prodotti a base di latte e mantenerlo nonostante le difficoltà del momento adattandoci continuamente ai fabbisogni che ci venivano richiesti dalle nostre utenze: identificarsi con una dimensione economica efficiente.

di Diego De Luca e Teresa Lettieri

Azienda Agricola Zuccarella

L'azienda agricola Rocco Zuccarella si trova nel territorio di Pisticci, in provincia di Matera, fulcro del comparto ortofrutticolo lucano. La realtà agricola è nata dalla divisione dell'azienda di famiglia condotta da Rocco e dal fratello fino al 2007.

La superficie aziendale è di circa 40 ha di proprietà, ai quali se ne aggiungono circa 10 in affitto. Sono coltivate prevalentemente fragole (10 ha), albicocche (6-7ha) e pesche (11 ha, dei quali 8 protetti e 4 con impianto antigrandine).

L'adesione al PIF ortofrutta "PIFO" del PSR Basilicata 2007/2013 ha consentito di promuovere interventi afferenti l'ammodernamento delle strutture produttive e la valorizzazione dei prodotti. L'accesso alla Misura 121 "Ammodernamento aziende agricole" ha permesso all'azienda di acquistare macchinari ed attrezzature altamente innovative che razionalizzano l'impiego dei fattori di produzione, riducendone i costi. Con effetti anche sul risparmio idrico dell'azienda.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Partecipazione al progetto di Filiera "PIFO":** l'azienda grazie al PIF si è inserita in un circuito di aggregazione dell'offerta che dà la possibilità ai partecipanti di promuovere tipicità e aumentare la redditività aziendale grazie alla tracciabilità della filiera
- **Investimenti mirati:** con l'attivazione della misura 121 del PSR 2007/2013 l'azienda ha introdotto innovazioni volte a migliorare le strutture produttive in un'ottica di valorizzazione commerciale dei prodotti
- **Promozione del risparmio idrico ed energetico:** grazie ai nuovi impianti per l'utilizzo razionale della risorsa idrica sono stati ridotti i costi di produzione tutelando l'ambiente

INTERVISTA

IL PROGETTO INTEGRATO DI FILIERA CHE SOSTIENE L'ORTOFRUTTA

In Lucania un'azienda frutticola attraverso un PIF investe nell'ammodernamento aziendale per la valorizzazione commerciale dei prodotti, l'innovazione e la ricerca

Abbiamo incontrato Rocco Zuccarella per capire in cosa consiste il suo progetto e come si inserisce nel Progetto Integrato di Filiera.

Rocco, quali sono le motivazioni che l'hanno spinto realizzare gli interventi di ammodernamento della sua attività agricola?

L'esigenza di ottimizzare le risorse di cui dispone la mia struttura aziendale nell'ottica della riduzione dei costi, del risparmio, del rispetto ambientale. La promozione dei fattori di produzione ha giustificato l'impegno finanziario pianificato per far fronte ad una serie di azioni progettuali mirate verso obiettivi di innovazione, sostenibilità, tracciabilità e sicurezza. Gli interventi sono stati sostenuti in parte dal contributo pubblico erogato dalla Misura 121 del PSR Basilicata 2007-2013 nell'ambito dei PIF "PIFO" che potrà facilitare l'organizzazione di nuove progettualità nel breve periodo. Mi riferisco



ad esigenze di commercializzazione in proprio dei prodotti frutticoli da affiancare al conferimento attuale presso l'OP Assofruit, e una sorta di partenariato con le strutture di vendita dell'associazione. Senza escludere la possibilità di introdurre una piccola linea di lavorazione della frutta.

Che ruolo hanno giocato i finanziamenti erogati dal PSR 2007/2013 per la realizzazione del suo progetto?

Il sostegno offerto dal PSR mi ha consentito di attuare con maggiore respiro finanziario quanto avevo pianificato in sede progettuale.

Quale valore aggiunto ha dato il PIF?

Aderire ad un progetto di filiera rappresenta un'occasione per il singolo produttore grazie ai vantaggi che ne derivano, tuttavia, non bisogna trascurare l'ulteriore impulso generato da un'ottica di aggregazione di prodotto e di produttori dalla quale possono nascere nuove opportunità. Il PIF ha consentito alle imprese del comparto ortofrutticolo di avere maggiori possibilità di crescita e di sviluppo sui mercati, accrescendo il potere contrattuale delle aziende agricole e il posizionamento attraverso marchi collettivi di qualità.

di Diego De Luca e Teresa Lettieri

CALABRIA



Progetto EuVite

L'associazione **EuVite** nasce nel 2008, su impulso di Nicodemo Librandi, per valorizzare le produzioni di qualità della Calabria; raggruppa 5 aziende rappresentative delle principali aree vitivinicole regionali: Librandi di Cirò Marina (KR), Poderi Marini di San Demetrio Corone e Serracavallo di Bisignano (CS), Statti di Lamezia Terme (CZ) e Malaspina di Melito Porto Salvo (RC), riunite allo scopo di promuovere le loro attività e l'intero territorio, valorizzando gli aspetti culturali, paesaggistici e le produzioni agroalimentari tipiche calabresi.

Con i fondi del **PSR Calabria 2007/2013**, l'Associazione ha dato vita ad un progetto di comunicazione volto a promuovere la produzione vitivinicola regionale e l'immagine del territorio, dando visibilità a l'intero comparto e alle aziende attraverso la partecipazione a fiere, l'organizzazione di eventi e la pubblicazione di prodotti editoriali. Partner dell'associazione è stato l'Informatore Agrario, società editrice con lunga esperienza nel settore agroalimentare, che ha supportato il progetto EuVite nell'elaborazione dei prodotti editoriali.

Con la misura 133 "Azioni di informazione e promozione dei prodotti di qualità" sono stati realizzati eventi promozionali, è stata finanziata la partecipazione a fiere di settore, e sono stati pubblicati 3 numeri speciali della rivista "Origine" dell'Informatore Agrario in italiano ed inglese in cui vengono descritte le aziende agricole, le loro produzioni, i vitigni autoctoni e le bellezze storico-paesaggistiche della Calabria.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Aggregazione e cooperazione tra le aziende:** la costituzione dell'Associazione ha reso possibile la cooperazione tra le aziende e lo scambio di conoscenze per aumentare la competitività delle singole aziende
- **Strategia comunicativa efficace e diversificata:** l'attività di comunicazione ha previsto la realizzazione di prodotti editoriali e del sito web, l'organizzazione di eventi, e di educational tour per un target diversificato di utenti
- **Valorizzazione del territorio:** attraverso la campagna promozionale realizzata dall'Associazione, è stato possibile comunicare un prodotto "territoriale" frutto della geografia, del clima, della storia, della cultura locale. In questo modo il vino viene comunicato come immagine di un luogo.

INTERVISTA

"EUVITE", IL TERRITORIO IN BOTTIGLIA

Cinque aziende calabresi riunite in associazione per accrescere la visibilità sui mercati, promuovono vitivinicoltura e territorio

In Calabria spirito di squadra, propensione a condividere progetti d'impresa e competenze professionali si incontrano nel progetto EuVite, un'associazione di produttori, uniti per promuovere le eccellenze della vitivinicoltura calabrese. L'Associazione è nata nel 2008 e raggruppa 5 aziende, ciascuna con storia e dimensioni diverse, tutte rappresentative della tradizione vitivinicola calabrese.

Il PSR Calabria 2007/2013, misura 133 "Azioni di informazione e Promozione", ha offerto l'occasione all'associazione di produttori di avviare una strategia di marketing comune in grado di dare visibilità alle aziende associate, e al sistema vitivinicolo calabrese, a livello nazionale e internazionale.

Nicodemo Librandi, Presidente di "EuVite" ci ha raccontato come è nata l'idea dell'Associazione e quale contributo ha fornito il PSR Calabria 2007/2013 per lo sviluppo del progetto.

Come è nata l'idea di costituire l'Associazione EuVite?

Come imprenditore ho sempre cercato di migliorare la qualità delle produzioni, facendo anche molta ricerca e sperimentazione. A partire da questa lunga esperienza, ho pensato che fosse giusto condividere e trasferire i risultati. Per questo motivo ho stimolato la nascita dell'Associazione, anche come forma di confronto tra produttori: per fare meglio e crescere insieme.

EuVite nasce dalla necessità dei produttori calabresi di comunicare la qualità dei loro prodotti e di presentarsi sul mercato non come singola azienda, ma con un'identità legata al territorio della Calabria. Abbiamo deciso di creare una rete di aziende rappresentative – Librandi (KR), Malaspina di Melito Porto Salvo (RC), Poderi Marini di San Demetrio Corone e Serracavallo di Bisignano (CS) e Statti di Lamezia Terme (CZ) – per diffondere i nostri valori più autentici e farli conoscere. Alla base del nostro progetto c'è la promozione dell'identità culturale, fatta di ottime produzioni vitivinicole e di un patrimonio gastronomico e culturale di qualità. Vogliamo affermare il nostro spirito imprenditoriale, che ci porta a guardare per il prossimo futuro alla realizzazione di un percorso dei sapori e dei vini di Calabria, a promuovere l'identità regionale, rendendola visibile e riconoscibile.

In che cosa consiste il progetto EuVite?

EuVite è il primo progetto di promozione di vini autoctoni calabresi e rappresenta per il Sud un modello di aggregazione fra produttori che condividono la passione per il vino e per la terra. Per realizzare il nostro progetto abbiamo avviato una collaborazione con l'Informatore Agrario che ci ha assistiti nella pubblicazione di riviste a tema e nell'organizzazione di eventi mirati a far conoscere al più ampio pubblico i vini e le eccellenze calabresi.

Qual è stato il ruolo del PSR?

Il PSR con la misura 133 ci ha sostenuto, cofinanziando le attività di comunicazione e promozione, contribuendo a far conoscere l'alta qualità delle produzioni e l'unicità dei vini realizzati. Inoltre, ci ha dato l'opportunità di consolidare i rapporti dell'associazione, creando un luogo di incontro e scambio di conoscenze.

Quali sono state le azioni vincenti?

Aggregarci. La collaborazione ci ha spinto a condividere le esperienze individuali per essere più competitivi sul mercato. Per riuscire nell'intento è stato fondamentale adottare un sistema di comunicazione, fatto di eventi, fiere e pubblicazioni a tema, in grado di trasmettere al pubblico la qualità delle produzioni, identificandole con un territorio specifico. Il PSR è stato un sostegno fondamentale dando la spinta per raggiungere questi risultati. L'obiettivo finale è creare un "marchio Calabria" e vendere i nostri vini come espressione del territorio.

di Anna Tancre e Vincenzo Caré



Azienda Agricola Leopoldo Fazzolari

L'azienda Agricola biologica Fazzolari è situata in Calabria in provincia di Crotona e si sviluppa su una superficie agricola di circa 100 ettari. Dalla fine dell'800 è gestita dalla stessa famiglia e con il subentro di Leopoldo nel 2003 l'attività è condotta in un'ottica di **sostenibilità e cura del benessere degli animali**. Grazie ai fondi per lo Sviluppo Rurale, l'imprenditore ha potuto introdurre in azienda il **regime biologico** e realizzare la **filiera corta**.

L'azienda è gestita a livello familiare e vede coinvolti il titolare, con il sostegno dei genitori, la moglie, 3 dipendenti a tempo determinato e avventizi nei periodi di raccolta. Le coltivazioni sono ripartite in foraggere, cereali e leguminose, grano duro e pascolo, utilizzati per l'alimentazione degli animali, allevati allo stato brado, principale attività produttiva dell'azienda. Si allevano vacche di razza "pezzata rossa" e "bruna", suini, ovini, equini, e asini. **Dagli allevamenti vengono prodotti derivati tipici**, tra cui il **Pecorino Crotonese DOP**, e carne suina e bovina, fresca e stagionata. Si trasforma anche il grano in **pane biologico**. Oltre alle produzioni alimentari, l'azienda diversifica l'attività con progetti di Fattoria Didattica.

La conversione al regime biologico è stata resa possibile grazie al **PSR Calabria 2007/2013**, attraverso le misure **214 "agricoltura biologica"** e **215 "benessere animale"**. Inoltre, grazie alla **Misura 121** dedicata all'ammodernamento, Fazzolari ha potuto attuare degli interventi di miglioramento e ampliamento del caseificio aziendale. Con quest'ultima innovazione c'è stato lo slancio necessario per la diversificazione delle produzioni.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane imprenditore agricolo:** ricambio generazionale, spirito di innovazione nel rispetto della tradizione e delle produzioni locali
- **Qualità delle colture e dei prodotti, sostenibilità ambientale:** agricoltura biologica per l'alimentazione degli allevamenti, cura del "benessere animale", trasformazione in azienda, filiera corta;
- **Diversificazione e incremento del reddito:** vendita attraverso canali di distribuzione diversificati e progetti di fattoria didattica

INTERVISTA

TRADIZIONE E INNOVAZIONE, SALVAGUARDIA DELL'AMBIENTE E BENESSERE DEGLI ANIMALI: LE COORDINATE DI UN'AZIENDA ZOOTECNICA GESTITA DA UN GIOVANE IMPRENDITORE

Nel cuore della Calabria un'azienda dedicata all'allevamento da generazioni

Abbiamo incontrato Leopoldo Fazzolari in compagnia di tutta la famiglia: papà Nicola, mamma Ada, la moglie Maria Teresa e i due bambini Nicola e Angelo.

Come ha deciso di intraprendere questa strada?

Il merito è degli insegnamenti che mi hanno trasmesso i miei genitori, non ricordo un momento preciso. Da quando sono nato. Il passaggio dell'azienda dai primi del '900 a oggi si è tramandato di padre in figlio. Il mio bisnonno si chiamava Nicola, così come mio padre e mio figlio, a cui spero di trasmettere oltre all'attività, la passione. Inizialmente, l'allevamento era solo di maiali e mio padre mi racconta che mio bisnonno e mio nonno li vendevano al mercato. Poi l'allevamento è cresciuto grazie anche ai pascoli presenti. Le terre inizialmente erano in affitto poi, a mano a mano sono state acquistate. Io sono subentrato nel 2003, affittando circa 100 ha di terreno.

Quali sono le caratteristiche della sua azienda?

Il regime biologico è la prerogativa più importante, insieme ai laboratori di trasformazione del latte della carne. Ultimamente ho iniziato a coltivare un campo a grano duro per concludere la filiera con la produzione del pane biologico che al momento stiamo realizzando in piccole quantità. Questo per mantenere ancora di più la tradizione di famiglia, altra peculiarità della mia realtà, ma anche per incrementare il reddito, visto che il grano è poco remunerativo. La farina realizzata è biologica ed ha ulteriori controlli, proprio per i diversi passaggi cui è sottoposta, anche la macinazione presso il mulino avviene solo quando l'impianto è fermo e macina solo la mia.

Altra prerogativa riguarda gli allevamenti.

Esatto. La cura degli animali è fondamentale, anche perchè da loro dipendono le mie produzioni. Ad esempio gli animali da rimonta sono dell'azienda, non vengono dall'esterno, perchè devo essere sicuro della loro salute. Quando invece un animale muore, preferisco mandarlo presso l'inceneritore e non sotterrarlo in azienda, potrebbe portare malattie. Persino quando vengono compratori, gli faccio disinfettare le scarpe per evitare che portino germi. Questo vale per tutti i miei allevamenti, persino per le galline.

Come ha portato innovazione?

Guardando quello che fanno gli altri. Sono sempre andato alle fiere e a visitare altre

realtà del settore, per portare novità in azienda, sempre mantenendo la tradizione. Per essere autosufficienti abbiamo un caseificio, che abbiamo da poco ampliato, introducendo nuovi macchinari per la pastorizzazione e la lavorazione. Persino quando facevo il militare in Puglia, invece di andare in giro con i miei commilitoni andavo a visitare i diversi casefici, per osservare e imparare.

Come ha conosciuto il PSR, e come ha fatto uso di questo strumento finanziario?

Lo ho conosciuto navigando su internet. Ho aderito alla misura 215 "Benessere animale", anche se la cura degli allevamenti era una pratica che già attuavo. Il PSR in questo caso è stato un'integrazione positiva. Tuttavia il ritardo dei pagamenti, mette un po' in difficoltà gli imprenditori agricoli. Poi ho fatto domanda per la misura 214 "Pagamenti agroambientali" azione 2 "Agricoltura biologica" e 4 "Tutela dell'agrobiodiversità" che riguarda gli allevamenti che sono certificati biologici, però in questo caso, data la crisi, non riesco a vendere il bestiame al prezzo dovuto. Infine, ho aderito alla misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" con cui ho ammodernato il caseificio e in parte anche il laboratorio delle carni. L'accesso al credito non è stato facile, ancora non abbiamo trovato un istituto che faccia la polizza fideiussoria.

Per quanto riguarda le forme di pubblicità, come si regola?

In nessun modo. Non ce n'è bisogno, il passaparola è la migliore forma di pubblicità. Sostanzialmente i canali di vendita sono solo locali, preferisco essere sicuro delle vendite, piuttosto che trovarmi nella situazione di non coprire le richieste. Le potenzialità ci sarebbero, ma siamo in pochi, per il momento la gestione è familiare.

In azienda l'attività viene diversificata?

Sì con progetti di Fattoria Didattica per i bambini delle scuole elementari, a occuparsene è mia moglie. Conduciamo i bambini attraverso le filiere produttive, dalla realizzazione della pasta a quella dei prodotti caseari e della carne. Poi sempre in tema di tradizione, insegniamo i giochi di una volta. È un percorso di conoscenza della realtà agricola e di recupero delle tradizioni, come piace a noi.

di Emilia Reda ed Anna Tancre`



Azienda Agricola “La Tranquilla”

L'azienda agricola “La Tranquilla” è specializzata nell'allevamento di ovini, si sviluppa su una superficie totale di circa 8 ettari a San Calogero, in provincia di Vibo Valentia, in un territorio molto fertile. Rosario Pochiero, dopo aver aderito al PSR 2007/2013 della Calabria, gestisce l'impresa con la moglie, il fratello Gaetano, un pastore responsabile del gregge e due operai a tempo determinato. L'indirizzo produttivo è quello lattiero-caseario con l'allevamento di circa 400 capi di ovini della razza “Valle del Belice”. Le principali produzioni sono il latte trasformato nel caseificio aziendale in ricotte e il rinomato Pecorino del Monteporo. **L'azienda ha introdotto il regime biologico per le colture dedicate all'alimentazione del gregge.** Inoltre, dispone di tecnologie innovative per la cura e il benessere degli animali. Grazie al “Pacchetto giovani” è stato possibile rinnovare le strutture aziendali e incrementare l'allevamento. La misura 112 “Insediamiento giovani agricoltori” ha rappresentato un importante incentivo per l'avvio dell'azienda, mentre la 121 “Ammodernamento delle aziende agricole” ha contribuito ad apportare innovazioni con la realizzazione di una nuova stalla con annessa sala mungitura, e a migliorare la gestione dei reflui. Con l'adesione alla misura 214 “Pagamenti agro ambientali” azione 2 “Agricoltura biologica” è stato adottato il metodo di produzione biologica.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane agricoltore:** gestione imprenditoriale innovativa dell'azienda agricola maturata anche grazie all'esperienza di studio (Corso di studi in Giurisprudenza e corsi di specializzazione sulla caseificazione)
- **Strategia competitiva basata su due fattori chiave:** conservare la tradizione e produrre biologico
- **Filiera:** completamento in azienda della filiera produttiva e strategie commerciali di filiera corta (GAS e vendita on line)

INTERVISTA

ZOOTECNIA, FILIERA CORTA E QUALITÀ DEI PRODOTTI: LE BUONE PRATICHE DA COLTIVARE

Tra le colline del Monte Poro l'azienda La Tranquilla coniuga sapientemente zootecnica e arte casearia

Abbiamo incontrato Rosario Pochiero insieme alla moglie presso l'azienda, Immersa tra gli uliveti e verdi pascoli del Monte Poro a San Calogero in provincia di Vibo Valentia.

Rosario, ci racconta come è nata l'idea di recuperare l'azienda di famiglia?

L'allevamento di ovini è sempre stato per la mia famiglia una fonte di reddito, così siamo cresciuti io e mio fratello, con insegnamenti tradizionali. Nel 2003 è morto nostro padre, in quel momento ero uno studente di Giurisprudenza e mi sono trovato a decidere se continuare l'attività familiare o chiuderla. Ci ho messo un po' per la verità, ma non potevo lasciare una realtà che ha 150 anni di vita. Nel 2008 sono subentrato nella conduzione, ho abbandonato gli studi e ho iniziato a fare corsi di caseificazione. Con il PSR è stato possibile ammodernare l'azienda e l'allevamento, curando il benessere animale. La conduzione rimane familiare, lavoriamo in azienda io mia moglie e mio fratello.

Come si svolge la sua giornata tipo?

Inizia alle due di notte, cominciamo a lavorare il latte delle 24 ore prima, alle 6 del mattino terminiamo la trasformazione e iniziamo la mungitura, poi andiamo a fare le consegne, sia negli esercizi commerciali che porta a porta nella rete di clienti ormai fidelizzata. Il passaggio dalla mungitura manuale a quella moderna nella sala di mungitura automatica con 24 capi per volta, ha permesso una riduzione dei tempi e un aumento della produzione gestibile in azienda.

Ammodernamento e nuovo progetto d'impresa, come ci siete riusciti?

Con il PSR. Dovevamo di riprendere l'orientamento aziendale e allo stesso tempo cambiarlo. Il progetto mi è costato quasi tre anni di lavoro, sono andato in centri specializzati per parlare con esperti, il consiglio era di investire solo sul caseificio, ma il territorio del Monte Poro è vocato per l'attività agropastorale. Inizialmente, non credevo nella possibilità di ricevere un aiuto, sapevo che le procedure erano macchinose e che era abbastanza difficile accedere.

In cosa è consistito il progetto?

L'obiettivo iniziale era il potenziamento delle attività di allevamento per garantirsi una quantità di prodotto adeguato, migliorare la lavorazione del latte e l'efficienza del ciclo di produzione. Si trattava di riprendere e portare in auge le tradizioni che si stavano perdendo, un patrimonio importante, abbiamo recuperato la tradizione, migliorato la quali-

tà e siamo arrivati a ottenere un prodotto unico. Ho realizzato una stalla innovativa. Con l'aiuto del PSR ho beneficiato di un premio per l'insediamento in agricoltura e del sostegno per realizzare gli investimenti, una nuova e moderna stalla e una sala mungitura. Il progetto di costruzione è di lungo periodo, abbiamo previsto per la stalla una capienza a regime di circa 700 capi, tuttavia vogliamo mantenere un allevamento semiestensivo rafforzando il legame con il territorio, è importante che l'animale sia al pascolo e che viva il territorio, perché da quello che mangia al pascolo dipende la qualità del prodotto finito. Il caseificio è il nostro "piccolo gioiello" aziendale: grazie agli investimenti realizzati con il PSR rispetto ai 120-150 litri al giorno abbiamo triplicato la produzione di latte da lavorare, al punto che oggi dobbiamo pensare ad un ulteriore ampliamento.

Come ha maturato le conoscenze per la gestione dell'azienda?

Con mio fratello Gaetano siamo cresciuti qui in azienda, fin da quando erano presenti i nonni che ci hanno trasmesso le conoscenze, anche durante il periodo della scuola venivamo in azienda creando quasi un legame simbiotico con gli animali, la passione c'era, però l'allevamento comporta numerosi sacrifici e un impegno costante. Abbiamo deciso di apportare delle innovazioni tecnologiche e migliorare le strutture per garantire una migliore produttività e un maggior benessere degli animali. Ho migliorato le tecniche di caseificazione apprese, ma adeguandole alle norme igienico-sanitarie previste, l'azienda applica gli standard del disciplinare HACCP e solo così sono arrivato a realizzare un prodotto di qualità. Un percorso lungo di ricerca della qualità e sintonia con il territorio che ritroviamo nelle motivazioni dei premi ricevuti "miglior formaggio per gusto, bontà ed eleganza".

Come commercializzate i vostri prodotti?

Ci proponiamo di far conoscere i nostri prodotti per gustare le eccellenze del territorio, ma anche per innescare percorsi di turismo enogastronomico. Vendiamo il pecorino fresco o stagionato direttamente in azienda, nella vicina città di Rosarno tramite dei piccoli esercizi commerciali e con il porta a porta, tramite spedizioni in tutta Italia e all'estero grazie ai contatti con un GAS di Vicenza e al sito internet.

In che modo vi promuovete sul mercato?

Ho iniziato a frequentare il circuito Slow Food nel 2006, a poco a poco ho portato i miei formaggi in giro per l'Italia per farli assaggiare, all'inizio del 2012 ho ricevuto il premio "I fuoriclasse" del Gambero Rosso come migliore formaggio del centro sud per bontà, gusto ed eleganza. Un premio al nostro lavoro, sono rimasto di stucco, non me lo sarei mai aspettato. Questo ha cambiato anche la strategia di marketing, abbiamo sfruttato la pubblicità del premio creando delle brochure e un sito internet, che ci servono da presentazione anche per la vendita on-line. Tra l'altro abbiamo instaurato dei contatti con tour operator, un modo per ampliare gli orizzonti commerciali e avere nuovi canali di vendita e fidelizzazione dei clienti.

di Vincenzo Carè e Anna Tancre`

Progetto Integrato di Filiera “Dalla Dop Liquirizia di Calabria”

Dalla DOP Liquirizia di Calabria' è un Progetto Integrato di Filiera promosso nel 2008 da Nature Med S.r.L., azienda di trasformazione e commercializzazione della liquirizia, con l'obiettivo di dare **nuovi sbocchi produttivi e commerciali alla filiera della liquirizia di Calabria**. Il Progetto Integrato di Filiera coinvolge le maggiori realtà locali produttrici di liquirizia della regione, una azienda di trasformazione, un'organizzazione professionale di categoria, un centro di ricerca e una società editrice nazionale.

Il Progetto è stato avviato con il fine di creare **aggregazione tra gli imprenditori** e restituire valore aggiunto alla produzione, in un territorio dove la liquirizia ha ottenuto il **riconoscimento DOP**. Nel territorio regionale vengono prodotti circa **5.000 quintali** di radice di liquirizia, trasformata poi in radice semilavorata ed estratto di liquirizia.

Nel 2008, grazie ai fondi del PSR 2007/2013 e al PIF l'azienda di trasformazione capofila del progetto, la Nature Med, ha registrato un incremento produttivo di oltre il 50% portando il numero di conferitori da 6 a 12. L'aggregazione ha consentito la costituzione di una massa critica di circa 1.000 ettari di liquirizieti coltivati e spontanei. La strategia di informazione e promozione realizzata attraverso i fondi delle misure 111 e 133 del PSR, ha determinato una più incisiva penetrazione di mercato per il prodotto liquirizia.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Capacità di fare rete:** aggregando le realtà presenti sul territorio, per essere più forti sul mercato.
 - **Rilancio di un prodotto (e di una filiera produttiva)** tradizionale ma fortemente compromessa. Grazie ai nuovi investimenti la filiera si è ricostruita.
- Innovazione che interessa tre dimensioni:** marketing - strategia comunicativa di informazione e promozione del prodotto di forte impatto; strutture - nuovi impianti di trasformazione del prodotto; mercati - riproposizione del prodotto puntando anche sulla versatilità della liquirizia con conseguente diversificazione della produzione per più utilizzi (gastronomico, farmaceutico, terapeutico)
- **Qualità:** prodotto che per le sue caratteristiche (cresce spontaneamente) è ideale per l'agricoltura biologica e che ha ottenuto il riconoscimento del marchio DOP, sia per la radice che per l'estratto.

INTERVISTA

PIF "DALLA DOP LIQUIRIZIA DI CALABRIA":

"Imparare a lavorare insieme puntando in un'unica direzione"

Antonio Massarotto, presidente dell'azienda Nature Med, capofila del PIF "Dalla DOP Liquirizia di Calabria" ci racconta come è nato il PIF e quale contributo determinante ha fornito il PSR Calabria 2007/2013 per il successo della filiera della liquirizia.

Come è nata l'idea di costruire un Progetto Integrato sulla liquirizia?

Il PIF è nato grazie alla presa di coscienza del grande valore e delle caratteristiche particolari ed irripetibili della Liquirizia di Calabria. Studi condotti da laboratori di ricerca mettono in evidenza gli interessanti valori nutrizionali che la liquirizia locale possiede, migliore rispetto ad altre per il basso contenuto di glicirizzina che la caratterizza e che la rende un elemento molto ricercato anche nell'ambito dell'industria erboristica e farmaceutica. Nonostante la lunga tradizione storica e culturale della liquirizia calabrese si rischiava quasi l'estinzione. Da qui il bisogno di dare nuova vita alla filiera della liquirizia attraverso la creazione di un percorso maggiormente strutturato per arrivare al riconoscimento di un marchio di qualità, aggregando tutti gli attori della filiera. Questa consapevolezza e questa considerazione hanno costituito un punto di incontro e si sono gettate le basi per la presentazione del progetto integrato di filiera a valere sul PSR Calabria 2007/2013.

Che tipo di strategia avete messo in atto?

Ci siamo basati sulla tipicità e la qualità del prodotto strettamente collegato ad un valore culturale e territoriale. Da qui l'esigenza di soddisfare il fabbisogno di tanti produttori che storicamente producono, raccolgono e conferiscono la liquirizia.

In che modo i fondi PSR, in particolare la Progettazione Integrata di Filiera, si sono inseriti in questo percorso?

Senza il finanziamento del PSR da soli non avremmo potuto affrontare tutti gli investimenti necessari per aumentare la produzione e ancor di più, non avremmo potuto avviare un'attività di informazione e promozione di rilevanza nazionale. Grazie al PIF si è entrati nella piena consapevolezza di come sia "l'unione" a fare la "forza" e che attraverso l'opportunità di attivare interventi per la crescita dell'azienda di trasformazione locale si poteva far crescere proporzionalmente anche i produttori ed i raccoglitori. In Calabria l'estratto di liquirizia calabrese era noto per essere il più pregiato, mentre nell'ultimo decennio la coltivazione della liquirizia in Calabria ha vissuto fasi alterne e notevoli difficoltà, determinate dalla concorrenza del prodotto estero ma in parte anche da debolezza e frammentazione dei soggetti legati al comparto, con un muro

invisibile creatosi negli anni tra la catena della trasformazione da un lato e la parte dei produttori e raccoglitori dall'altro, tutti individualmente proiettati verso l'esigenza di redditività. Con il PIF noi tutti, intendo gli attori della filiera, abbiamo imparato a lavorare puntando in un'unica direzione.

Quali sono state secondo voi le azioni vincenti?

Aver potenziato le fasi di trasformazione, attraverso l'acquisto di macchinari per aumentare la quantità di prodotto trasformato. Oggi si è in grado di lavorare circa 30 quintali di radice al giorno rispetto ai 20 quintali lavorati in precedenza. Ciò, di conseguenza, ha dato la possibilità agli agricoltori di aumentare la propria produzione ed il proprio reddito, ma soprattutto di renderlo più "stabile" avendo la certezza che a "rotazione" tutti gli associati del PIF periodicamente hanno la possibilità di conferire il proprio prodotto.

E sulla qualità?

La coltura della liquirizia in Italia trova localizzazione quasi esclusivamente nella regione Calabria e rientra fra le produzioni tipiche regionali di qualità. Già nel 1995 fu approvato il primo disciplinare di produzione biologica della liquirizia e dei suoi derivati dall'Associazione italiana per l'agricoltura biologica. Successivamente, nel 2011, le è stata riconosciuta la denominazione DOP "liquirizia di Calabria". Il percorso per l'ottenimento della DOP, partito nel 2000 su impulso del Consorzio per la tutela e la promozione delle piante officinali e loro derivati in Calabria ha ottenuto dapprima la protezione nazionale della denominazione a titolo transitorio fino ad ottenere il riconoscimento della denominazione DOP "Liquirizia di Calabria". Con la liquirizia di Calabria si ha per la prima volta il riconoscimento DOP per due tipologie di prodotto: la radice e l'estratto di radice. Dall'ottenimento della DOP abbiamo avuto una grande richiesta



di liquirizia, le aziende farmaceutiche sono interessate alla Liquirizia di Calabria, tengo a precisare esclusivamente biologica, proprio per il numero di tossine molto basso e di acido benzoico alto, caratteristiche che altre liquirizie nel mondo non hanno.

In quale segmento di mercato vi collocate?

Da qualche anno la Nature Med ha cercato di differenziare la sua produzione. Non solo confetti, tronchetti e pastiglie di liquirizia, ma anche polvere ed estratto, enormemente richiesti a fini salutistici. Grazie alla qualità del prodotto si punta ad avere una clientela di nicchia, senza essere schiacciati dalla concorrenza della produzione degli altri paesi. Abbiamo lavorato dunque per rispondere ad un segmento di mercato con poca concorrenza puntando sulla qualità e sulle caratteristiche di prodotto di cui dicevo prima. Le tossine della Liquirizia di Calabria DOP sono quasi nulle, perché non si procede ad alcuno stoccaggio della materia prima, si lavora un prodotto a Km 0 e grazie alla vicinanza dei terreni di produzione il prodotto che va in lavorazione è sempre fresco. Il prossimo passo sarà di procedere alla mappatura genetica della Liquirizia di Calabria, in quanto pur provenendo dalla radice madre della Grecia ha particolarità ormai differenti dovute alle caratteristiche pedoclimatiche dell'area.

Con le misure 111 e 133 del PSR è stata attuata una politica di informazione e promozione a livello nazionale rivolta non solo agli addetti ai lavori ma anche ai consumatori per rendere note le caratteristiche uniche della liquirizia di Calabria.

Quali le azioni attuate?

Abbiamo cercato di far conoscere a livello nazionale la Liquirizia di Calabria; per fare ciò il PIF si è avvalso delle competenze della Società Editrice l'Informatore Agrario, entrata a far parte del partenariato. La strategia comunicativa messa in atto è partita subito raccontando il progetto, dove nasce il prodotto, la sua storia, le sue caratteristiche e le sue proprietà. Si è avviato un processo di rilancio attraverso la creazione di un sito internet dedicato al PIF (www.liquiriziadicalabria.com), con inserti e numeri speciali interamente dedicati alla liquirizia e distribuiti in tutta Italia. Inoltre abbiamo partecipato con stand informativi ad eventi fieristici nazionali ed internazionali e organizzato delle degustazioni a base di liquirizia mettendo in risalto le caratteristiche organolettiche del prodotto, apprezzato, oltre che per la pasticceria anche per altri utilizzi nell'ambito della gastronomia.

di Emilia Reda ed Anna Tancre`

Azienda Agricola Romano

L'azienda agricola biologica si trova nel Parco Nazionale della Sila, ad Acri in provincia di Cosenza. Si sviluppa su una superficie di 20 ha di proprietà di Nicola Romano che ha lasciato l'attività di commercialista per dedicarsi all'azienda di famiglia. Nel 2008, con i fondi del **Programma di Sviluppo Rurale 2007-2013** della Regione Calabria, ha dato vita a un progetto di impresa innovativo e rispettoso dell'ambiente. L'azienda è gestita dal titolare con l'ausilio dei familiari e di due lavoratori a tempo determinato, in un'ottica di diversificazione.

L'indirizzo produttivo è zotecnico con l'allevamento del suino nero di Calabria, una razza autoctona in via di estinzione fino a qualche anno fa. Inoltre, l'azienda è composta da un castagneto, da una parte di bosco con essenze di noce e ciliegio, da pascolo e vigneto. È presente anche un laboratorio per la trasformazione dei prodotti. L'attività si integra con l'agriturismo riscaldato con caldaia a biomassa.

Attraverso il finanziamento ricevuto con le misure 112 "Insediamento giovani agricoltori" e 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" del PSR Calabria (Pacchetto Giovani), è stato realizzato l'allevamento di suino nero con metodo biologico e allo stato semibrado. Il regime biologico e il recupero della razza in via di estinzione sono stati realizzati anche grazie all'adesione alla misura 214 "Pagamenti agroambientali" azioni 2 "Agricoltura biologica" e 4 "Salvaguardia della biodiversità animale". Inoltre, attivando la misura 311 è stata diversificata l'attività agricola con la ristrutturazione e il miglioramento dei fabbricati rurali da destinare all'ospitalità agrituristica.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane agricoltore con un'esperienza "qualificante" alla spalle:** gestione imprenditoriale innovativa dell'azienda agricola maturata anche grazie alla precedente esperienza lavorativa di commercialista
- **Integrazione tra attività agricola e territorio:** conduzione di un'azienda competitiva e sostenibile, in un'area montana estremamente marginale
- **Legame tra tradizione e innovazione:** continuità con la tradizione – razza autoctona e agroalimentare tipico – con spirito di innovazione – certificazione biologica e certificazione di qualità.

INTERVISTA

ZOOTECNIA BIOLOGICA, PRODUZIONI DI QUALITÀ E AGRITURISMO: TRE BUONE PRATICHE DI UN GIOVANE IMPRENDITORE DI MONTAGNA

Tra i Monti della Sila l'azienda crea reddito, coniugando agricoltura e salvaguardia del territorio

Abbiamo incontrato Nicola Romano dopo una nevicata nella sua azienda immersa tra montagne e splendidi laghi ad Acri (CS) alle pendici del Parco Nazionale della Sila.

Facciamo un passo alla volta e sentiamo dalla voce di Nicola come sono andate le cose:

L'azienda era di mio nonno e c'era una casa colonica con un allevamento di ovini che veniva gestito in mezzadria. Da mio nonno ho ereditato la passione per l'agricoltura e fin da piccolo coltivavo il sogno di recuperare l'azienda di famiglia. Non vengo da una famiglia contadina, mio padre è medico specializzato in microbiologia, ma fin da piccolo il pomeriggio dopo il lavoro mi portava in campagna. Con mio zio andavo ai mercati della frutta: e questo mondo mi affascinava, sognavo di fare il "commercialista della frutta". Poi ho intrapreso gli studi universitari e mi sono laureato in economia aziendale. Con l'attività lavorativa, dopo il primo anno sono iniziate le difficoltà e mi sono trovato a un bivio, decidere cosa fare dei terreni ereditati da mio nonno, se venderli, o tenerli e farli diventare produttivi. Allora ho deciso, ho lasciato l'attività di libero professionista per fare impresa, in agricoltura!

Da cosa è partito e come è arrivato a utilizzare il Programma di Sviluppo Rurale?

Durante l'attività di commercialista avevo curato dei progetti per alcuni clienti che riguardavano il PSR, così ho iniziato a sviluppare un progetto d'impresa. Attraverso le mie competenze e l'esperienza maturata, ho curato direttamente la progettazione, salvo alcuni aspetti agronomici per i quali mi sono rivolto a un professionista del settore. Da lì è partito l'insediamento in agricoltura e l'ammodernamento delle mie proprietà. All'inizio c'erano solo casolari antichi, bosco e terreno incolto. L'allevamento è partito con 10 capi di suini neri allevati allo stato semi brado incrementati fino a 120 capi all'anno a fine progetto.

Pur avendo competenze gestionali di azienda, lei viene da un'esperienza completamente diversa, rispetto a quella agricola, com'è iniziato l'allevamento del "Nero di Calabria" e come ha imparato a produrre i salumi?

Innanzitutto con la passione, poi con lo studio. Dall'aprile 2009 ho iniziato la trasformazione delle carni suine in salumi, ma non ero io a farlo. Mi servivo di una lavorazione in conto terzi per la produzione, con un macellaio di mia fiducia. Il patto era chiaro:

non doveva toccare i maiali senza che ci fossi io, non per sfiducia, ma perché dovevo imparare. Ho anche comprato un libro, "la microbiologia dei salumi", e approfittando delle conoscenze di mio padre – medico microbiologo – ho capito pian piano tutte le tecniche. Dopo questa prima fase ho completato la filiera produttiva con un piccolo salumificio aziendale, che ha la certificazione CE obbligatoria e comprende anche l'Haccp.

L'idea dell'agriturismo quando è arrivata?

L'idea c'è stata fin da subito. Infatti, ho presentato un progetto complessivo sulla misura 311 "Diversificazione in attività non agricole" insieme alle misure 112 e 121. Inizialmente, su questo fondo era presente una casa padronale di inizio '800 che veniva usata come residenza estiva di campagna e una casa colonica con l'ovile. Con i fondi del PSR ho ristrutturato lo stabile e nell'Agosto del 2012 abbiamo inaugurato l'Agriturismo "Il Parco" con 6 camere e 50 coperti. Il lavoro è aumentato e per mandare avanti l'attività ho assunto due giovani provenienti da un percorso formativo turistico-alberghiero.

Ma le difficoltà non mancano e il contesto di montagna presenta le sue criticità...

È proprio così. In questa zona non arriva l'adsl e questo è un problema, per questa ragione non ho un sito internet dell'agriturismo, le prenotazioni devo gestirle via telefono con l'aiuto di miei familiari. Inoltre, visto che bisogna registrare i nominativi dei clienti e comunicarli, mi devo recare a 15 chilometri dall'azienda, ad Acri, per inviare i dati. Adesso sto provando una connessione internet via satellite, con un'antenna parabolica, ma è pur sempre una cosa precaria.

In base alla sua esperienza, considerando che la forza progettuale non manca, cosa pensa del PSR?

Se non avessi avuto i finanziamenti e quegli input dedicati ai giovani, come il 10% di contributo in più, non avrei potuto realizzare quello che ho fatto. La congiuntura economica non è delle più felici, per non parlare dell'accesso al credito! Senza nessun credito dalle banche, non è possibile investire, specie con i redditi bassi che ci sono in agricoltura all'inizio dell'attività. Però è anche necessario dire che a fronte degli utilissimi finanziamenti, mi sono assunto un forte impegno economico.

Come commercializzate i vostri prodotti?

I canali di vendita sono "diversificati". Partecipiamo a tutte le fiere, dal Saporbio di Milano, alla Fiera La Dolce Vita di Londra, abbiamo anche vinto il Premio Nazionale Bandiera Verde nel 2009. E' un riconoscimento che premia le aziende agricole che si sono distinte nelle politiche di tutela dell'ambiente e del paesaggio anche a fini turistici, nell'uso razionale del suolo, nella valorizzazione dei prodotti tipici legati al territorio, nell'azione finalizzata a migliorare le condizioni di vita ed economiche degli operatori agricoli e più in generale dei cittadini. Non dobbiamo dimenticare che ci troviamo in una zona di montagna marginale, a rischio spopolamento, dove i servizi

sono carenti. Con questo premio ho avuto la conferma che il percorso intrapreso va nella direzione giusta. Nel dettaglio, riguardo alla commercializzazione, le richieste sono molte, aumentano sempre più. Cerchiamo di prenderle tutte anche se al momento la domanda supera la nostra produzione. Proprio ieri è passato il corriere a ritirare delle confezioni di salumi che spedisco a Londra ad alcuni ristoratori che ho conosciuto in fiera. Mi sento forte di una tradizione millenaria e sicuro di proporre un prodotto frutto di una filiera interamente biologica, fatto come lo faceva la nonna.

Allevamento biologico, laboratorio di trasformazione, agriturismo, ma anche un vigneto a 1.100 metri slm. Quali sono le prospettive adesso?

La diversificazione è un aspetto importante e da non trascurare per chi vuole fare agricoltura oggi. Le sollecitazioni sono tante, gli impegni economici sono gravosi e bisogna necessariamente creare più canali di reddito. Ho iniziato con un progetto ambizioso, ma senza volere fare tutto e subito. Si dice "Non puoi partire da zero e pretendere mille", ma adesso che ho raggiunto questi risultati bisogna crescere, migliorare l'allevamento e incrementare l'attività del salumificio.

di Emilia Reda



CAMPANIA



Azienda Vitivinicola Fontanavecchia

L'azienda vitivinicola si trova nel territorio di Torrecuso in provincia di Benevento. Si sviluppa su una superficie di 12 ha gestiti da Libero Rillo che nel 2002, con i fondi del Programma Operativo Regionale 2000/2006 si è insediato alla guida dell'azienda di famiglia.

Rillo con l'aiuto dei familiari, di operai specializzati e consulenti esterni, indirizza l'attività verso la produzione di vini di qualità e realizza progetti mirati alla valorizzazione, promozione e diffusione dei Vini DOC del Sannio. Coltiva infatti vigneti delle principali varietà locali, come Aglianico e Falanghina. I vini prodotti vengono commercializzati sia in Italia che all'estero, attraverso rivendite specializzate.

L'attitudine alla progettazione del titolare, nel corso degli anni, ha permesso all'azienda di partecipare a numerosi bandi pubblici per cofinanziare le proprie attività. In particolare, l'azienda ha aderito al PSR 2007/2013 misura 123 "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali" che ha permesso la ristrutturazione e l'ampliamento delle attività aziendali e alla Misura 311 "Diversificazione verso attività non agricole" per la ristrutturazione di un vecchio fabbricato da adibire ad agriturismo. L'azienda partecipa anche ad un Progetto Integrato di Filiera (PIF) che coinvolge soggetti pubblici e privati, finalizzato alla realizzazione di investimenti per la competitività del settore vitivinicolo regionale.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Produzioni di qualità:** produzione di vini a denominazione (DOC e IGT) in un territorio fortemente vocato
- **Rete di contatti:** con Organismi associativi, Associazioni di categoria, Enti pubblici, e aziende locali
- **Capacità strategica nella ricerca di incentivi e contributi pubblici per l'azienda:** progettualità ed esperienza nella ricerca di sostegni

INTERVISTA

VINI DI QUALITÀ, PROGETTAZIONE, SOSTENIBILITÀ, MERCATI: UN POKER VINCENTE!

Nel Sannio un'antica azienda al passo coi tempi, con un occhio di riguardo alla tradizione

Abbiamo intervistato Libero Rillo nella sua vigna per sapere in che modo ha realizzato il progetto aziendale.

Libero, quanto contano le radici della sua famiglia nella conduzione dell'azienda?

Siamo viticoltori dal 1864: il primo fu il nonno di mio nonno, le radici storiche dell'azienda sono le stesse della mia famiglia, hanno un ruolo preponderante. In origine si produceva vino sfuso, poi negli anni '90 è sorta la prima linea di imbottigliamento, un po' per scommessa. Dall'ottocento a oggi ci siamo ampliati e produciamo solo vini di qualità tipici del Sannio. Ho sempre affiancato mio padre in azienda, fino a quando, nel 2002, ho presentato domanda per il primo insediamento. Da quel momento c'è stato un rilancio aziendale, nel quale i finanziamenti hanno avuto un'importanza considerevole.

In che modo il sostegno pubblico ha avuto un ruolo?

Ho sempre pensato che gli incentivi pubblici potessero rappresentare non solo un'integrazione al reddito, ma anche un volano per realizzare progetti innovativi per l'azienda. Per questo motivo, ho partecipato al POR Campania 2000/2006, grazie al quale ho beneficiato di un sostegno per il mio insediamento. Con questi contributi, inoltre, ho effettuato i primi lavori di ammodernamento aziendale, acquistando nuovi macchinari. Dopo il POR, ho partecipato all'OCM vino per il reimpianto di 8 ettari di vigneto. Poi è arrivata la possibilità del PSR 2007/2013 della Regione Campania, ho aderito alla misura 123. Ho presentato un progetto per riorganizzare gli spazi interni della cantina, per l'acquisto di attrezzature e per la sistemazione delle are esterne. Stiamo partecipando anche ad un PIF per l'acquisto di un depuratore e per adeguare un vecchio fabbricato a sala degustazione e camere alloggio ospiti.

La sua azienda è molto legata al territorio, le vostre produzioni sono tutte a denominazione, tuttavia c'è una grande concorrenza, per essere competitivi sul mercato puntate molto sulla promozione?

Più che sulla promozione della singola azienda credo sia efficace associarsi con altri imprenditori del settore che, come noi, valorizzano prodotti e territorio. Noi Aziende



del Sannio troviamo difficoltà nel farci conoscere perché la nostra area di produzione è ancora poco nota. Per questo motivo sono diventato presidente del "Sannio Consorzio Tutela Vini", a cui la mia azienda è associata. È un organismo che aggrega gran parte dei produttori locali in un'ottica di promozione del territorio. Con il Consorzio partecipiamo a bandi pubblici, che richiedono standard qualitativi molto alti, per attuare iniziative di promozione territoriale. Abbiamo partecipato anche ad altre iniziative di questo tipo insieme alle Associazioni di categoria, agli Enti Pubblici, ad altri viticoltori. Come azienda, inoltre, partecipiamo alle manifestazioni fieristiche del settore anche all'estero e siamo presenti sulle principali pubblicazioni eno-gastronomiche nazionali.

L'esperienza associativa è fondamentale per la crescita aziendale, ci fa qualche esempio?

Uno su tutti è il PIF Vitis della Regione Campania, l'unico progetto integrato di filiera che riguarda la realtà vitivinicola regionale. Mette insieme 36 realtà diverse tra pubblico e privato, l'obiettivo comune è realizzare investimenti in grado di accrescere la concorrenzialità delle aziende, aumentandone i profitti. Con il Consorzio abbiamo partecipato nel 2010 a un bando dell'ex-Agensud del MIPAAF che prevede contributi agli Organismi associativi per la promozione specifica dei prodotti di qualità. Infine, con la Confagricoltura di Benevento abbiamo realizzato un Progetto di introduzione dei Vini Sanniti nel mercato cinese, finanziato dall'OCM con i fondi per l'internazionalizzazione delle imprese.

Entrando nel merito della sua azienda, com'è organizzata l'attività agricola?

L'intera superficie agricola è destinata a vigneto, in prevalenza vitigno Aglianico e Falanghina. Presso il centro aziendale trasformiamo e imbottigliamo, mentre per i tappi di sughero ci riforniamo da Sardegna o Portogallo e per le botti e le barrique dalla Francia. Il 70% di uva è di provenienza aziendale e la restante parte è acquistata da aziende ricadenti nel territorio della "DOC Sannio". I nostri vini, tutti DOC e IGT, sono distinti in 13 etichette tra Aglianico, Falanghina, Piediroso, Greco e Fiano, produciamo anche grappa. L'organizzazione è ancora familiare, gestisco l'azienda con l'aiuto di mio fratello, un operaio e un impiegato in amministrazione più una decina di stagionali. Ci avvaliamo anche della consulenza di un agronomo e un enologo. Ma la supervisione di mio padre è fondamentale.

Qual è il mercato di sbocco dei suoi vini?

Commercializziamo in Italia e all'estero attraverso enoteche, negozi di prodotti tipici e ristoratori. Sono io stesso a gestire il rapporto con i rivenditori: agenti e piccoli distributori locali e importatori conosciuti durante qualche fiera o con il passaparola. Serviamo tutta la Campania e parte del nord Italia, per arrivare all'Europa, agli Stati Uniti e alla Cina. Attualmente stiamo lavorando per ampliare la fetta di mercato straniero.

Qualità, promozione e territorio sono le caratteristiche principali della sua attività, ma anche sostenibilità e diversificazione.

Si è vero. Come azienda pratichiamo la sostenibilità ed io come Presidente del Consorzio di tutela cerco di diffondere le buone pratiche agricole a tutela dell'ambiente. Oggi il valore etico di un'azienda è più importante di quello commerciale e produttivo, ma c'è ancora tanto da fare. In azienda utilizziamo sistemi di coltivazione eco-compatibili e abbiamo ristrutturato secondo i criteri del risparmio energetico e della cura e tutela del paesaggio. Nell'ambito della diversificazione, a completamento del pacchetto aziendale, stiamo per avviare grazie ai fondi del PSR un'attività agrituristica specifica per gli eno-turisti.

L'agricoltura sta risentendo della difficile congiuntura economica, come vi misurate con le incertezze del mercato?

Come tutti abbiamo risentito della crisi economica, ma fortunatamente siamo strutturati in modo da poterla fronteggiare. Siamo nati, come azienda, in momenti migliori, e il nostro marchio è abbastanza conosciuto, questo ci dà una marcia in più sul mercato. Un aiuto ci è dato anche dal territorio, da sempre vocato alla vitivinicoltura. Negli anni siamo cresciuti anche grazie al sostegno dei fondi pubblici che ci hanno permesso di concretizzare progetti in tempi brevi. Resta tuttavia fondamentale rafforzare la promozione territoriale attraverso le attività di valorizzazione dei marchi del Consorzio, per essere presenti sul mercato e per far conoscere ancor di più i nostri vini.

di Barbara Cosenza

Azienda Agricola Giaccio

L'azienda agricola Antonio Giaccio si sviluppa su una superficie di circa 15 ettari nel Comune di Tora e Picilli in provincia di Caserta. Nel 2010, attraverso i fondi del PSR 2007/2013, il neo-imprenditore ha potuto insediarsi e avviare un'azienda innovativa ed eco-compatibile.

L'azienda segue la produzione in campo, la commercializzazione dei prodotti, che colloca anche sul mercato estero, attraverso i canali di vendita della GDO, e realizza progetti di Fattoria didattica, diversificando l'attività. Si producono pesche della varietà Nettarine e nocchie, ma l'azienda ha puntato soprattutto sulla mela Annurca, tipico frutto della Campania a marchio IGP.

Antonio Giaccio nel 2010 ha partecipato al Cluster di misure 112 e 121 del PSR 2007/2013, ricevendo il premio per il primo insediamento dei giovani in agricoltura, e per migliorare l'efficienza e la competitività aziendale. L'azienda utilizza **tecniche di coltivazione tradizionali naturali** che, abbinate alle **tecnologie innovative**, nel rispetto dell'ambiente e della salute, garantiscono prodotti a basso contenuto di residui tossici, con alti standard qualitativi. La produzione aziendale è certificata dal marchio di qualità "GlobalG.A.P.", riconosciuto dalle principali catene di distribuzione a livello mondiale.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Sostenibilità ambientale:** buone pratiche agricole abbinate a tecniche innovative di produzione rispettose dell'ambiente
- **Produzione certificata:** azienda all'avanguardia che punta sulla qualità dei prodotti per essere competitiva sul mercato
- **Giovane agricoltore:** gestione aziendale da parte di un giovane imprenditore contribuisce al rilancio delle zone rurali
- **Reti commerciali e scambi con Organizzazione di Produttori:** assicurano la definizione di strategie efficaci di sviluppo

INTERVISTA

GIOVANE AGRICOLTORE E IMPRESA INNOVATIVA: IL "NUOVO" CHE INVESTE NELLO SVILUPPO DEL TERRITORIO

Nell'Alto Casertano un'azienda eco-sostenibile e dalla qualità "garantita"

Abbiamo incontrato Antonio per sentire dalla sua viva voce quale è stato il percorso che lo ha condotto a realizzare l'azienda.

Ci vuole dire cosa lo ha indotto a diventare imprenditore agricolo?

All'inizio non pensavo di farcela, ma grazie alla mia passione per l'agricoltura ho realizzato il mio progetto, avviando un'azienda produttiva e all'avanguardia.

L'azienda si sviluppa su una superficie di quasi 15 ettari. Mi sono dedicato al recupero di queste terre, inizialmente incolte ed abbandonate, con il pallino di creare "la mia azienda" di qualità, innovativa e soprattutto competitiva sul mercato.

E come ha fatto a partire?

Prima di tutto ho scelto di studiare per approfondire le mie conoscenze in materia, dopo il diploma da perito agrario ho iniziato a lavorare in campagna. Quando da bambino osservavo mio padre lavorare la terra, immaginavo di poterlo fare anch'io un giorno, ma nella mia azienda. Per questo ho cercato il modo migliore per partire. Mi sono reso conto che con le mie sole forze non era possibile, l'impresa richiedeva grandi investimenti che non potevo affatto sostenere, era pertanto necessario accedere a dei fondi che mi supportassero.

A quali fondi ha pensato?

Ai fondi della Programmazione per lo sviluppo rurale, che ho scoperto navigando in internet sul sito della Regione Campania e tramite il mio tecnico agronomo di fiducia. Ho presentato domanda di aiuto nel 2010 al bando del Cluster di misure 112/121 del PSR-Campania 2007/2013. Così ho ricevuto il premio di 30.000 euro previsto per il primo insediamento dei giovani in agricoltura, e allo stesso tempo ho fatto richiesta per il finanziamento necessario all'ammodernamento dell'azienda agricola. Da qui sono partito con le opere di miglioramento finalizzate ad accrescere l'efficienza e la competitività dell'azienda, attraverso l'uso di tecniche di coltivazione tradizionali e innovative nel rispetto dell'ambiente che garantiscono elevati standard qualitativi della produzione. Il finanziamento richiesto mi ha permesso di impiantare il pescheto, di realizzare un sistema irriguo a goccia, un impianto di fertirrigazione e infine di acquistare un parco macchine necessario alla lavorazione del fondo.

Il suo è un progetto di miglioramento aziendale che punta anche alla valorizzazione dei prodotti. In che modo?

L'azienda è a indirizzo frutticolo. Si producono pesche Nettarine, mele Annurche e un po' di nocciole. In campo adotto tecniche di coltivazione naturali, sistemi di lotta integrata che abbinano a tecniche innovative, ma ugualmente eco-compatibili così da ottenere un prodotto a basso contenuto di residui tossici di fitofarmaci e concimi chimici. Un discorso a parte va fatto per le Annurche, tipico frutto della nostra regione a marchio IGP, noto per "l'arrossamento" a terra e per il lieve sapore aspro. Le mie mele, dal 2011, sono certificate IGP dal "Consorzio di tutela della Mela Annurca Campana", si trovano in posizione collinare e ventilata che, assieme al suolo di origine vulcanica di questa zona, favorisce lo sviluppo delle caratteristiche organolettiche del frutto. Per completare il quadro, l'intera azienda ha ottenuto la certificazione di qualità per i prodotti ortofrutticoli "GlobalG.A.P.", riconosciuta dalle principali catene di distribuzione a livello mondiale. Per questa certificazione riceviamo due controlli all'anno di verifica dei metodi di coltivazione.

Ci vuole spiegare meglio cosa intende per tecniche innovative ed eco-compatibili?

Tecniche di coltivazione che si discostano dai metodi tradizionali, che ricorrono all'utilizzo di macchine agricole tecnologicamente all'avanguardia e che consentono alti rendimenti per l'azienda, ma con buone performance ambientali.

Ci fa qualche esempio?

Tra le tecniche di potatura ho adottato la cosiddetta tecnica "vaso catalano", l'ho appreso in Spagna durante un corso di aggiornamento, qui è ancora sperimentale. È un metodo che consente di mantenere la pianta bassa e di raccogliere il frutto stando a terra, senza dover ricorrere necessariamente a scale. Il risultato che ottengo è la riduzione dei tempi di raccolta e dei costi di gestione. Poi ci sono due importanti innovazioni che ho introdotto in azienda grazie alla misura 121, il primo è un nebulizzatore di ultima generazione che mi permette di utilizzare al minimo i prodotti fitosanitari. Si tratta di un sistema a corrente elettrostatica in grado di nebulizzare il prodotto direttamente sulla pianta, senza farlo cadere sul terreno. Il secondo è un sistema di irrigazione a goccia che mi permette un notevole risparmio idrico. Infine non effettuo i tradizionali trattamenti a calendario, ma attraverso l'uso di trappole che rilevano la presenza di eventuali patogeni, così tratto solo quando necessario e soprattutto se è necessario.

Qual è lo sbocco di mercato dei suoi prodotti?

Da subito ho cercato di dare un adeguato sbocco di mercato ai miei prodotti. L'intera produzione di Annurche e Nettarine, circa 20 quintali all'anno, viene venduta sul mercato italiano ed estero attraverso i canali della grande distribuzione organizzata. È stato importante il contatto con l'Organizzazione di produttori Ghiaccio Frutta, è una Cooperativa di circa 90 soci che provvede alla commercializzazione della frutta

dei soci. La produzione viene collocata sul mercato con flussi di vendita omogenei, con un prezzo più elevato rispetto al prodotto convenzionale ed è molto richiesta dal consumatore. In generale, tra me e l'OP si è consolidato un rapporto di confronto e scambio di idee mirato alla scelta di comuni ed efficaci strategie di sviluppo della filiera: dalla pianificazione in campo della produzione alla promozione dei prodotti sul mercato. L'OP inoltre, attraverso convenzioni, stagionalmente mi fornisce anche la manodopera necessaria alla lavorazione del fondo, visto che ancora non ho assunto miei operai specializzati.

Qualità, innovazione e sostenibilità ambientale, ma non solo. Perché la sua azienda non trascuri la diversificazione dell'attività agricola.

In azienda realizziamo progetti di Fattoria didattica, sono iscritto all'Albo regionale delle Fattorie didattiche. Io stesso accolgo i bambini delle scuole elementari, organizzando laboratori di conoscenza delle pratiche agricole. I bambini imparano il ciclo produttivo delle piante da frutto, partecipano alle varie fasi di lavorazione della mela Annurca, soprattutto si divertono a "girare" le mele sulla paglia durante la fase "dell'arrossamento" del frutto. Alla fine merenda a base di frutta fresca di stagione colta direttamente dall'albero. Questa esperienza mi sta dando tanto per diversi motivi. Innanzitutto lavorare con i bambini è gratificante, è un modo per far conoscere la campagna e i suoi prodotti, infine mi diverte rispondere alle loro più stravaganti curiosità. Ricordo di aver accolto dei bambini convinti che le patate crescessero sugli alberi!

Quanto pensa abbia influito il PSR nella realizzazione di tutto questo?

È stato fondamentale. Mi ha supportato nel raggiungere i miei obiettivi che da neoprenditore agricolo non potevo certo soddisfare da solo e soprattutto in così poco tempo. Sono solo due anni di attività e ancora non sono andato a pieno regime con la produzione, ma posso affermare di aver già raggiunto alcuni risultati importanti per la crescita economica dell'azienda: dall'incremento del reddito a quello occupazionale, dall'aumento della capacità produttiva alla riduzione dei costi di gestione aziendale. Insomma, grazie al PSR ho potuto realizzare l'azienda che volevo.

Come pensa di muoversi in futuro per continuare a essere presente sul mercato?

Ora che sono partito, non ho affatto intenzione di fermarmi! Sono soddisfatto di quello che ho realizzato fino ad oggi: l'azienda sta andando bene, ma c'è ancora tanto da fare. Innanzitutto presto assumerò manodopera in modo da non dover più ricorrere a terzi, e questo mi permetterà di abbattere parte dei costi aziendali, continuerò a portare innovazione in azienda che considero importante per essere sempre competitivi sul mercato. Ritengo sia fondamentale non trascurare mai gli aspetti legati alla qualità dei prodotti che oggi fa la vera differenza. Per quanto mi riguarda, non smetterò di aggiornarmi professionalmente visto che sono giovane e c'è ancora molto che posso imparare e tanta strada da percorrere!

di Barbara Cosenza

Azienda Agricola Il Cavaliere dei Conti

L'azienda agricola Il Cavaliere dei Conti, di circa 5 ettari, è gestita da Marco Nicolaio. Nel 2009, con un contributo comunitario del PSR, è stato recuperato l'ottocentesco casale a picco sul mare nell'incantevole costa di Vietri sul Mare (SA) per destinarlo ad attività agrituristica.

Il giovane imprenditore agricolo, coadiuvato dai familiari e da 3 salariati assunti a tempo indeterminato, conduce l'azienda diversificata, occupandosi dell'attività agricola, di quella agrituristica, della fattoria didattica, della cura degli animali e del territorio, e della promozione turistica. Si coltivano agrumi, tra cui i "limoni sfusati" tipici dei terrazzamenti della Costiera amalfitana, prodotti ortofrutticoli e olivi, si allevano specie animali ed è presente anche una zona boscata.

L'azienda Il Cavaliere dei Conti ha partecipato al bando della Misura 311 "Diversificazione in attività non agricole" del PSR 2007/2013 per incrementare il reddito aziendale, riqualificare il territorio con il recupero del casale tipico amalfitano nel rispetto dell'ambiente, per intercettare il flusso turistico della zona, proponendo un'offerta alternativa alla "classica" alberghiera. L'azienda, in associazione con le altre strutture ricettive, è impegnata in diversi progetti legati alla promozione del territorio, finalizzati a rafforzare i rapporti di collaborazione tra i vari operatori del settore turistico.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Riqualificazione del territorio:** il recupero del fabbricato aziendale è stato effettuato conservando le caratteristiche tipiche del "casale amalfitano" e nel rispetto del contesto ambientale in cui si colloca
- **Passione per l'agricoltura e spirito di impresa:** diversificazione dell'attività agricola come strategia del giovane imprenditore per intercettare il flusso turistico della Costiera Amalfitana
- **Rete di contatti:** sinergia con gli altri operatori turistici locali, agenzie di viaggi e scuole

INTERVISTA

AMORE PER LA TERRA, ANTICA TRADIZIONE DI FAMIGLIA E SPIRITO DI IMPRESA PER VALORIZZARE IL TERRITORIO

Sulla Costa d'Amalfi un'azienda che da generazioni si dedica all'agricoltura... e non solo

Abbiamo incontrato Marco Nicolao, giovane titolare de Il Cavaliere dei Conti, insieme al fratello Giovanni, suo "compagno di avventura" – come ci riferisce Marco – e all'agronomo – sottolinea Marco – "che ci ha guidato nella ricerca dei finanziamenti".

Ma andiamo a sentire, direttamente dalla voce di Marco, come sono andate le cose, passo dopo passo.

La nostra azienda oggi ha un'estensione di circa 5 ettari. Conduco direttamente l'attività con l'aiuto, direi indispensabile, dei miei familiari e di tre operai assunti a tempo indeterminato. Più volte ho temuto di non farcela, anche perché sono alla mia prima esperienza come capo-azienda. Poi l'incoraggiamento di mio fratello, il supporto dell'agronomo e soprattutto il legame affettivo con questa campagna e i suoi animali, mi hanno dato la giusta carica per andare avanti.

Cosa l'ha spinto a iniziare quest'impresa?

Innanzitutto il patrimonio di bellezza architettonica e naturalistica che avevamo a disposizione. Ma soprattutto il ricordo di mio padre. Con tenacia e dedizione coltivava la sua terra e sognava di aprire un agriturismo per far beneficiare anche gli "estranei" della bellezza di questo posto. Mi ha fatto avvicinare al faticoso, e allo stesso tempo affascinante mestiere dell'imprenditore agricolo. Con mio fratello abbiamo quindi pensato di trovare la giusta strada per avviare un'attività agrituristica e poter così realizzare il sogno di papà e forse anche dei miei nonni.

Vistando l'azienda è evidente che avete puntato anche sulla diversificazione, ampliando l'orizzonte delle possibilità dell'impresa, giusto?

Sì, è così. Con mio fratello ci siamo resi conto che era importante diversificare l'attività agricola, per incrementare il reddito aziendale, anche perché, con il patrimonio di bellezza che avevamo a disposizione, era quasi automatico farlo. Gli obiettivi sono stati: restituire al panorama della Costiera il nostro casale tipico amalfitano riqualificato e, non da ultimo, inserirci nel circuito turistico della zona, che rappresenta un po' per tutti i vietresi una fonte di reddito. Ovviamente solo con le nostre risorse economiche non eravamo in grado di raggiungere tutti questi propositi e quindi, con l'aiuto del nostro agronomo Peppe, ci siamo messi alla ricerca di fondi.

Come avete fatto a partire, a quali fondi avete pensato?

A quelli comunitari. Nel 2009 abbiamo presentato domanda di aiuto per la misura 311 del PSR Campania 2007/2013 per la ristrutturazione del fabbricato aziendale e per l'acquisto degli arredi delle tre camere e dell'attrezzatura per la cucina. Nel nostro progetto siamo stati molto attenti agli aspetti ambientali, considerato che ci troviamo in un posto dichiarato dal 1997 Patrimonio dell'Umanità dall'UNESCO, e pertanto soggetto a vincoli paesaggistico-architettonici. Abbiamo ad esempio previsto l'adozione di una serie di interventi volti al risparmio idrico: vasca di accumulo acque piovane, impianto idrico sanitario a basso consumo e utilizzo di materiali locali, come le superfici maiolicate dell'artigianato tipico vietrese. Nel complesso i lavori di adeguamento del casale sono stati effettuati nel rispetto dell'ambiente in cui si colloca e senza modificarne le caratteristiche originarie dell'ottocento. Siamo partiti con la diversificazione agricola per implementare un'attività di tipo agrituristico, proponendola come alternativa alla "classica" alberghiera già ampiamente diffusa in zona.

Anche se siete alla vostra prima esperienza, certo non vi manca lo spirito di impresa! Il PSR vi ha quindi sostenuto per realizzare l'agriturismo, ma in che modo intrecciate l'attività agricola e la sua diversificazione con il turismo?

Noi esistiamo grazie all'attività agricola. Nella nostra azienda ci dedichiamo da generazioni principalmente all'agricoltura. Tutto quello che c'è oggi è il risultato dei sacrifici e del duro lavoro dei nostri nonni e di nostro padre. Abbiamo avuto la fortuna di ereditare una piccola, ma fiorente azienda in un incantevole posto, noto a tutti per la sua "naturale bellezza". Oggi gestiamo circa 5 ettari di superficie con indirizzo colturale principalmente agrumicolo, olivicolo e orticolo e cerchiamo di dedicarci all'attività con la stessa passione che ci hanno trasmesso i nostri cari. Rispetto alle origini siamo cresciuti, avendo acquistato nel 2010 un bosco di 4 ettari. Il nostro agriturismo è ben inserito nell'azienda agricola, tutti i servizi offerti a chi viene a trovarci sono strettamente legati all'attività agricola.

In un contesto dal turismo così sviluppato e consolidato, come avete fatto a farvi spazio?

Per farci conoscere abbiamo dovuto faticare! Tuttavia, abbiamo instaurato rapporti di reciproca collaborazione con le strutture ricettive già presenti, dagli alberghi ai bed & breakfast, finalizzati a promuovere azioni comuni di valorizzazione del territorio. Ciò ha permesso di incrementare la nostra rete di contatti raggiungendo anche i turisti stranieri che popolano la Costiera in ogni periodo dell'anno. Tutti gli aspetti commerciali dell'attività sono gestiti direttamente da me, con l'aiuto di un'amica che ha molta esperienza. Insieme abbiamo pensato alla pubblicazione di brochure divulgative, alla diffusione di cartelloni pubblicitari, a una campagna promozionale attraverso volantinaggio, ma soprattutto all'organizzazione di strumenti di comunicazione on-line: sito internet, l'iscrizione a social-network come facebook, che si stanno rivelando i mezzi più efficaci per "catturare" i clienti. Abbiamo iscritto, infine, la nostra azienda in oltre 30 portali di agenzie di viaggi che ci inoltrano le richieste di clienti che desiderano mangiare carne



di nostra produzione in agriturismo o interessati alle escursioni a cavallo.

Accanto all'attenzione per il turista curate anche gli aspetti educativi, importanti per diffondere le conoscenze dell'agricoltura e per la crescita del territorio. Ci vuole dire come?

Siamo in attesa del riconoscimento da parte degli uffici competenti al fine di

iscriverci nell'Albo regionale delle Fattorie didattiche. Comunque già accogliamo le scolaresche provenienti da tutta la Campania da aprile a giugno. Sono bambini che frequentano la scuola elementare ai quali diamo l'opportunità di trascorrere una giornata in azienda alla scoperta di come vivono gli animali o degli antichi mestieri della campagna.

Bene. Tutela per l'ambiente, agriturismo e fattoria didattica sono importanti funzioni per un'azienda che esercita l'attività agricola nell'ottica della multifunzionalità. Ma qual è lo sbocco commerciale dei vostri prodotti?

Tutti i prodotti aziendali, da quelli ortofrutticoli alla carne dei nostri animali, sono destinati all'autoconsumo o entrano nelle pietanze proposte con il menù agriturismo. Solo i limoni, la cui produzione si aggira intorno agli 80 quintali all'anno, vengono commercializzati come prodotto convenzionale a piccoli negozi di ortofrutta locali e a qualche grossista. E mi sto attivando per iscriverci nell'elenco dei produttori che seguono il disciplinare di produzione del "Limone Costa d'Amalfi" IGP. Con i nostri limoni produciamo anche il tipico "Limoncello", che facciamo degustare ai nostri clienti. Ci siamo organizzati anche per la vendita diretta di conserve e confetture, tutto di nostra produzione.

Come pensa di continuare a diffondere la sua azienda sul territorio e soprattutto ha nuovi progetti per il futuro?

Innanzitutto spero di non perdere mai l'entusiasmo e l'energia di oggi, legati forse proprio ai miei 27 anni! Per il futuro ho già in mente alcuni progetti. Mi piacerebbe poter recuperare una vecchia vasca di raccolta delle acque piovane che in passato era utilizzata per l'irrigazione dell'orto per trasformarla in una piscina con annessa area pic-nic. E poi, realizzare nei sentieri del bosco una strada facilmente percorribile dagli ospiti per raggiungere la nostra struttura, come alternativa al servizio navetta che mettiamo oggi a disposizione dei clienti. Inoltre, data la mia passione per gli animali, vorrei iniziare ad allevare razze autoctone. Magari grazie ad altre forme di finanziamento pubblico per poter ampliare le attività della nostra azienda. Per adesso sono molto soddisfatto dei risultati conseguiti, grazie anche al PSR che assieme alla nostra passione per la terra ci ha fatto realizzare il sogno dei nostri nonni!

di Barbara Cosenza

Progetto “Novorod”

Nell'area del Vallo di Diano, un'Associazione Temporanea di Scopo (ATS) ha promosso il progetto dal titolo “Validazione di nuove produzioni casearie e di alimenti zootecnici in grado di migliorare la qualità globale del nuovo sistema vacca da latte” (NOVOROD) per **differenziare la produzione**, creando formaggi alternativi alle paste filate tradizionali. L'iniziativa ha la finalità di proporre, attraverso **nuove tecnologie di prodotto e di processo**, formaggi a base di caglio vegetale estratto dal **Carciofo Bianco di Pertosa** (Presidio Slow Food) e siero formaggi ottenuti dalla lavorazione del siero di scarto, arricchiti con i frutti di bosco degli Alburni.

Partecipano all'ATS 3 aziende agricole, 5 aziende zootecniche, 5 caseifici, 4 Enti di Ricerca. Capofila, la Fondazione MEDES, responsabile del coordinamento dei partner, e della divulgazione dei risultati. Il processo produttivo sperimentato (“validazione”) mira a introdurre sul mercato nuovi formaggi, apprezzati per le qualità nutrizionali-salutistiche legate sia alle innovazioni introdotte nel sistema produttivo che all'utilizzo di tipiche cultivar del territorio.

Grazie alla **misura 124 Health Check** “Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo, alimentare e forestale” del **PSR Campania 2007/2013**, sono stati collaudati sistemi di valorizzazione delle materie prime, le nuove linee di trasformazione e acquistate macchine e attrezzature. Per la promozione e valorizzazione commerciale, l'ATS ha istituito il **Consorzio INNONATURA** per diffondere i risultati conseguiti.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Cooperazione tra aziende agricole, trasformatori e mondo della ricerca:** la cooperazione tra mondo produttivo e ricerca ha reso possibile la creazione di nuove opportunità di sviluppo della filiera, con la produzione di formaggi che uniscono cultivar locali (carciofo bianco e frutti di bosco degli Alburni) a metodi di produzione innovativi.

Trasferibilità: il modello di validazione sperimentato mira a trasferire innovazioni tecnologiche e di prodotto alle imprese e a rafforzare la collaborazione tra imprese e enti di ricerca.

- **Divulgazione dei risultati:** il progetto prevede azioni di promozione e diffusione dei risultati, di formazione e valorizzazione dei nuovi prodotti.

INTERVISTA

NUOVE PRODUZIONI PER RILANCIARE IL SETTORE DEL LATTIERO-CASEARIO BOVINO

In Campania, aziende e ricerca cooperano per creare nuove opportunità

Per meglio comprendere le attività del Progetto NOVOROD, abbiamo intervistato il Prof. Giovanni Quaranta, Presidente della Fondazione MEDES, nonché Soggetto Capofila.

Professor Quaranta, ci può raccontare come è nato il Progetto?

La Fondazione MEDES, di cui sono il Presidente, dal 2009 si occupa di ricerca e sviluppo sostenibile, con lo scopo di trasferire innovazione al territorio. Operiamo nel Vallo di Diano, una zona di antica tradizione casearia, ma con una scarsa propensione all'innovazione. Per questo, venuti a conoscenza della Misura 124 HC del PSR Campania 2007/2013, ci siamo attivati per costituire un'Associazione Temporanea di Scopo con rappresentanti del mondo produttivo e della ricerca per introdurre nuovi processi lungo la filiera, creare nuovi prodotti e facilitare il trasferimento delle tecnologie validate. Abbiamo quindi selezionato soggetti impegnati a diversi livelli all'interno della filiera produttiva e Enti di Ricerca che vantano una lunga esperienza nel settore del lattiero-caseario bovino.

A quali innovazioni avete pensato?

Nuove produzioni per diversificare e ampliare l'offerta produttiva delle aziende locali migliorandone la competitività. L'idea originaria è stata quella di produrre nuovi formaggi con il caglio vegetale estratto da un prodotto tipico del territorio, il Carciofo Bianco di Pertosa, Presidio Slow Food. In corso d'opera abbiamo pensato di ampliare la filiera con la produzione di formaggi spalmabili e cremosi, ottenuti dalla concentrazione del siero di scarto ed arricchiti con frutti di bosco coltivati nel comprensorio degli Alburni.

Il Progetto concorre al riposizionamento strategico del comparto. Attraverso quali azioni?

Grazie agli studi condotti da CRA e Università abbiamo intrapreso azioni di miglioramento in tutte le fasi del processo produttivo: dalla produzione delle risorse vegetali locali per migliorare la qualità nutrizionale del latte alla trasformazione, trasferimento e commercializzazione dei nuovi prodotti. Tutte le attività di ricerca sono state gestite in collaborazione con le aziende agricole, zootecniche e con i caseifici che hanno messo a disposizione le proprie strutture. Per la commercializzazione dei prodotti abbiamo già realizzato la confezione, registrato logo e nome (Carciofocacio) e stiamo prendendo i contatti con i rivenditori interessati.

Quale sarà lo sbocco di mercato per carciocacio?

Carciocacio è destinato ad un mercato di nicchia: principalmente boutique del gusto. È un prodotto innovativo e di qualità, dalle "specifiche" caratteristiche organolettiche e nutrizionali-salutistiche legate sia alle innovazioni introdotte nel sistema produttivo che alla tipicità territoriale. Si presenta morbido, ma non fondente a temperatura ambiente, ha un odore lattico-erbaceo, sapore sapido-dolce con una nota amara finale ed è naturalmente arricchito in CLA e omega-3, i cui effetti sulla salute sono ben noti al consumatore.

La Fondazione MEDES è Capofila e responsabile dell'attività di diffusione e divulgazione dei risultati. In che modo?

Abbiamo organizzato attività di training per raggiungere anche altri operatori interessati all'innovazione, sull'intero territorio regionale che presenta caratteristiche produttive affini a quelle del Vallo di Diano. Abbiamo raccontato il progetto alle Istituzioni, agli imprenditori e a tutti i consumatori in occasione di convegni ed eventi. Abbiamo anche avviato iniziative promozionali, presentando Carciocacio nel corso di fiere e manifestazioni dell'agro-alimentare, come Vinitaly, Forum PA e Salone del Gusto, dove ha superato brillantemente i primi test di assaggio condotti con consumatori ed esperti.

Come vi hanno sostenuto i fondi del PSR in tutto questo?

Sicuramente il contributo pubblico ci ha aiutato a "convincere" le aziende a partecipare al progetto. In linea con gli obiettivi della misura 124, abbiamo avvicinato le imprese alla ricerca rafforzando l'integrazione tra i due diversi mondi che raramente lavorano in associazione. Abbiamo inoltre potuto avviare la validazione, realizzando un modello di ricerca, trasferimento in campo, produzione e trasformazione ad altissimo potenziale di trasferibilità al territorio.

Il Progetto NOVOROD si concluderà ad agosto 2014. Qualche considerazione per il futuro?

Ci stiamo già organizzando. Fin dall'inizio il partenariato ha condiviso l'idea di creare un Consorzio costituito dagli stessi soggetti dell'ATS, inclusi gli Enti di Ricerca. Nel 2012 è stato istituito il Consorzio INNONATURA si occupa della promozione e della valorizzazione commerciale di Carciocacio, favorisce la cooperazione tra mondo produttivo e Enti di ricerca e segue il prodotto dalla raccolta della materia prima, alla commercializzazione. Il Consorzio ha tra l'altro lo scopo di supportare i soci nella disciplina e nello svolgimento delle attività economiche comuni, garantendo la tutela di produttori e consumatori, oltre che lo sviluppo di altre attività di ricerca e di innovazione. Prevediamo anche l'istituzione di uno specifico Disciplinare di Produzione a garanzia di un processo produttivo e di un prodotto certificati e dalla tracciabilità assicurata. Al Consorzio INNONATURA ovviamente potranno aderire tutti gli operatori del comparto interessati, versando una quota associativa.

di Barbara Cosenza

Tenuta Sirippi

L'azienda agricola **Tenuta Sirippi** si sviluppa su una superficie di circa 7 ettari, 5 dei quali boscati. Nel 2000, grazie a un contributo approvato dal **Patto Territoriale Tematico Vallo di Diano 2000/2006**, è stata recuperata la vecchia azienda di famiglia sita nell'omonima località "Serippi" del Comune di Sanza in provincia di Salerno.

La titolare gestisce l'azienda in un'ottica di **multifunzionalità agricola**: dall'attività agricola e agrituristica, alla vendita diretta dei prodotti trasformati nel laboratorio aziendale, e intende ampliare le funzioni di impresa con l'introduzione di progetti di Fattoria didattica ed ecoturismo organizzato. Si producono piccoli frutti di bosco e prodotti del sottobosco, oltre che ortaggi, l'azienda può inoltre contare su un falda acquifera che viene utilizzata per l'approvvigionamento idrico dei terreni aziendali.

Tenuta Sirippi ha partecipato nel 2010 al bando della **Misura 311 del PSR 2007/2013 "Diversificazione in attività non agricole"**, beneficiando di un contributo pubblico che ha permesso di **variare l'attività agricola**, facendo crescere l'economia dell'azienda e creando le condizioni per la realizzazione di progetti con un impatto territoriale marcato. Tra questi l'inserimento nell'Albo regionale delle **fattorie didattiche** lo sviluppo di forme di comunicazione sempre più mirate alla promozione dell'azienda sul territorio per incrementare la presenza turistica.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Efficacia dell'idea progettuale:** puntare su spazi aperti attrezzati per sfruttare al meglio le potenzialità dell'azienda, ampliando le sue funzioni di impresa nell'ottica della multifunzionalità agricola
- **Effetti sul territorio:** la scoperta della natura incontaminata abbinata alla conoscenza del patrimonio storico-artistico e culturale del territorio circostante
- **Scelta imprenditoriale:** un agriturismo che va oltre la "tradizionale" offerta di alloggio e ristorazione per proporre un "turismo di qualità" e per differenziarsi dalla concorrenza

INTERVISTA

MULTIFUNZIONALITÀ AGRICOLA PER LO SVILUPPO DEL TERRITORIO

Alle pendici del Monte Cervati un'azienda che si prende cura della natura per offrire "qualità"

Per conoscere più da vicino l'azienda abbiamo incontrato Francesco Scaramuzzo, figlio della conduttrice che l'ha sempre sostenuta nel suo progetto, nonché architetto e tecnico progettista della ristrutturazione aziendale, assieme all'agronomo che secondo Franco è "l'artefice della parte agro-ecologica che con i percorsi sensoriali rende unica nel suo genere la nostra azienda".

Partiamo dalle origini e sentiamo dalle parole di Franco come sono andate le cose

Dei 25 ettari di azienda gestiti in passato da mio nonno, oggi mia madre ne conduce circa 7. All'inizio abbiamo incontrato un po' di difficoltà nel portare avanti il nostro progetto di recupero, da quelle economiche, alle lungaggini burocratiche. Certo non immaginavamo di riuscire a realizzare tutto quello che c'è oggi. In realtà, non siamo ancora giunti al capolinea, ma abbiamo ancora tanto entusiasmo, necessario per rivitalizzare l'azienda e rinnovarsi sempre.

Come siete partiti?

Innanzitutto, grazie al forte legame affettivo di mia madre per la sua terra, che ha dato la giusta spinta anche a me nel credere in questa impresa. Aggiungo un altro aspetto personale: la presenza e resistenza dell'albero di noce che sta davanti all'agriturismo che ha visto incontrare i miei genitori ed è rimasto in piedi anche in seguito alle più avverse condizioni climatiche. In particolare, quando nel 2005, ormai pronti per partire anche con l'attività agrituristica, abbiamo subito una frana per alluvione a 3 metri dall'azienda: il noce non si è mosso di un millimetro. Al di là dei sentimentalismi, abbiamo fin da subito pensato di creare un'azienda capace di utilizzare al meglio le potenzialità legate al territorio in cui si colloca, per dare l'opportunità ai visitatori di conoscere la natura ancora incontaminata di questi luoghi. Da qui la necessità di reperire fondi come supporto alle nostre tasche e come punto di partenza per avviare il nostro progetto di "turismo selezionato e di qualità".

E quali fondi hanno supportato il vostro progetto?

Nel 2000 per realizzare i primi interventi di ristrutturazione abbiamo richiesto un contributo ricadente nel "Patto Territoriale Tematico Vallo di Diano" 2000/2006. Nel 2009 abbiamo partecipato alla Misura 311 del PSR Campania 2007/2013, per sistemare le aree verdi. Tuttavia in questi cinque anni, in seguito alla frana subita, abbiamo investi-

to le nostre risorse per consolidare la struttura, sempre fiduciosi dell'importanza del nostro progetto per tutto il territorio.

Complimenti per la tenacia! Come avete promosso l'azienda sul territorio quando siete riusciti a partire con l'attività agrituristica?

La nostra idea è stata da sempre quella di diversificare l'attività agricola attraverso l'implementazione di un'attività di tipo agrituristico "non tradizionale" con lo scopo di avvicinare l'ospite alla natura. Premesso che non ci interessa creare una grande azienda, ma proporre un "turismo diverso e di qualità", abbiamo innanzitutto cercato di far conoscere l'offerta attraverso vari mezzi di comunicazione: pubblicazione di guide descrittive e illustrative, di guide escursionistiche con i percorsi naturalistici proposti, inserimento sui circuiti on-line. Inoltre, per ampliare la nostra rete di contatti e per accedere a quella specifica fascia di clienti che cerca un "turismo alternativo" ci stiamo adoperando per entrare nella cerchia dell'eco-turismo organizzato.

Accanto all'idea del turismo ecologico, state seguendo anche altri progetti, sono rivolti ad aspetti educativi e sociali?

Sì, certo. Ci stiamo per iscrivere nell'Albo regionale delle Fattorie didattiche per consentire alle scolaresche di visitare la nostra azienda e avvicinare i bambini alla biodiversità, proponendo giornate di partecipazione diretta alla vita aziendale che, in realtà, ritengo interessanti anche per i nostri ospiti adulti. A conclusione infatti dell'intero progetto di sistemazione degli spazi aperti intendiamo organizzare periodici momenti di incontro per i nostri clienti su temi legati alla cultura rurale, alla biodiversità e all'educazione alimentare utilizzando gli spazi tematici creati in azienda.



Il PSR, quindi, ha dato una forte spinta per avviare la diversificazione dell'attività agricola: agriturismo, turismo ecologico, fattoria didattica. Quanto è importante l'agricoltura per la vostra azienda?

L'agricoltura è alla base di tutto questo e resta sempre la nostra principale attività. I 7 ettari di superficie che gestiamo, suddivisi in bosco, ortaggi e impianti di frutti di bosco ci consentono di soddisfare i fabbisogni familiari e quelli degli ospiti del nostro agriturismo. Attualmente le quantità prodotte non ci consentono di commercializzare i nostri prodotti, è più conveniente mantenerli all'interno dell'azienda. Ad esempio i frutti di bosco li offriamo ai nostri clienti per il consumo fresco, ma data la loro elevata deperibilità li trasformiamo anche nel nostro laboratorio in conserve, bevande artigianali tipiche e confetture.

E per il futuro pensate di aprire nuovi canali di vendita?

Stiamo curando anche quest'altro aspetto. Abbiamo intenzione di aprire un canale di vendita dei frutti di bosco per le pasticcerie locali che andrebbe a favorire lo sviluppo di una filiera corta, oltre che l'introduzione dei prodotti aziendali nelle preparazioni dolciarie tipiche di Sanza. Inoltre, con l'Associazione Coldiretti, che dal 2009 ci sostiene nella gestione dell'attività agricola, presto inizieremo a partecipare anche a iniziative tese alla promozione e valorizzazione delle nostre produzioni, come i mercatini dei prodotti tipici organizzate periodicamente sul territorio regionale.

Infine, tenendo conto dei risultati raggiunti, come pensate di continuare a promuovere l'azienda sul mercato?

Devo fare una premessa, ad oggi faccio un bilancio positivo di quello che siamo riusciti a realizzare. Con il sostegno del PSR abbiamo potuto investire negli spazi aperti della nostra azienda, sfruttando gli scenari naturalistici già presenti, e proporre un'attività agrituristica che ci differenzia dalla concorrenza locale rendendoci, come dire, "innovativi". Questo si è rivelato positivo non solo per noi che abbiamo registrato una crescita economica, dall'incremento del reddito a quello occupazionale, ma anche per il territorio circostante. Chi viene a scoprire la natura incontaminata di questi luoghi, soggiornando nella nostra azienda, può facilmente raggiungere importanti siti di interesse storico-culturale e quindi conoscere il patrimonio artistico dell'intera zona. Quindi, per adesso siamo concentrati sulla chiusura del progetto presentato con il PSR, ma credo che per rimanere sempre sul mercato sia fondamentale realizzare ancora altri progetti, magari accedendo a nuove forme di finanziamento. L'importante è non perdere mai l'entusiasmo con cui siamo partiti, sperando che l'albero di noce resti sempre in piedi!

di Barbara Cosenza

EMILIA ROMAGNA



Azienda Agricola Ca' Lumaco

L'azienda agricola Ca' Lumaco alleva allo stato brado suini di razza locale la Mora Romagnola in un'area di montagna nel modenese. Si tratta di **allevamenti biologici certificati**. Ca' Lumaco è l'azienda capofila del PIF nato per rafforzare i rapporti tra i diversi soggetti della filiera produttiva contribuendo a dare maggiori garanzie e stabilità agli imprenditori agricoli locali. Il progetto punta su una razza suina a rischio di estinzione, sostituita in passato con razze più adatte all'allevamento intensivo ed industriale e tutela un prodotto tradizionale fortemente legato al territorio. Attraverso il progetto l'azienda agricola Ca' Lumaco ha introdotto un microchip leggibile attraverso un dispositivo fisso o portatile con tutte le informazioni sull'animale. Inoltre è stata implementata un'etichetta bidimensionale "codice QR" leggibile anche dal consumatore finale tramite Smartphone che riporta tutte le informazioni relative al prodotto. Gli interventi finanziati hanno previsto inoltre la costruzione di una nuova sala parto dotata di videocamere per il telecontrollo costante degli animali al fine di migliorare il benessere animale.

Gli investimenti sono stati attivati, nella logica dei progetti integrati di filiera, sulla **Misura 124** "Coperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie", sulla **Misura 123** "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali", e sono intervenute anche la **Misura 111** "Formazione professionale e azioni di informazione" e la **Misura 114** "Consulenza aziendale".

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Innovazione a servizio della qualità e della salubrità di un prodotto tipico di montagna**

- **Creazione di un Raggruppamento Temporaneo di Impresa (RTI):** ha rafforzato e reso più stabili i rapporti all'interno della filiera suinicola

Controllo qualità: Attraverso l'inserimento di un microchip all'interno dell'animale, dalla nascita alla macellazione è possibile ripercorrere lo storico del suino, dopo la macellazione attraverso un'etichetta bidimensionale decifrabile con uno Smartphone il consumatore può conoscere la storia del prodotto

- **Recupero di una razza in via d'estinzione:** puntando su una razza suina a rischio di estinzione, si tutela un prodotto tradizionale fortemente legato al territorio

INTERVISTA

IL RECUPERO DELLA MORA ROMAGNOLA E L'AGRICOLTURA DEL FUTURO.

Tra i monti dell'Appennino modenese un'azienda che punta tutto sulla riscoperta di una razza autoctona e sull'allevamento con tecnologie avanzate.

Abbiamo incontrato Giuseppe ed Emanuele Ferri, promotori del progetto che mette in rete operatori e territori.

Giuseppe, ci può raccontare come funziona la sua azienda?

L'azienda è nata nel 2001, sulla base dell'esperienza nella lavorazione delle carni suine, tramandata di padre in figlio da ben tre generazioni. L'attività principale dell'azienda è l'allevamento brado di suini di razza Mora Romagnola per ricavarne salumi biologici. L'attività che svolgiamo si sviluppa su un vasto territorio, in gran parte formato da zona boschiva dove i suini pascolano liberamente, cibandosi di ghiande, castagne, radici, tuberi, graminacee, e di tutto ciò che offre loro il terreno. La dieta degli animali viene inoltre integrata con orzo, fava e mais da agricoltura biologica, prodotti direttamente in azienda. L'allevamento è a ciclo chiuso. La fecondazione è rigorosamente naturale e la riproduzione avviene all'aperto in tutti i periodi dell'anno. Il nostro focus oggi è quello di fare della tracciabilità il nostro marchio distintivo per un prodotto di alta qualità. Inoltre nel 2002 l'azienda ha ottenuto la certificazione ICEA di produzione agricola biologica in regime di controllo CE.

Qual è la storia della Mora romagnola?

La Mora Romagnola è un suino che, nella prima metà del Novecento, abitava in numeri consistenti la Romagna, nelle zone di montagna che si estendono fino alla Toscana e alle Marche, per poi disperdersi a poco a poco, lasciando il terreno a razze, per lo più inglesi, più adatte all'allevamento intensivo e industriale. Come altre razze rustiche della nostra penisola è caduta ai margini della produzione e nel dimenticatoio dei sapori, tanto da arrivare ad essere considerato un animale in via d'estinzione. Questa razza nel 1982 era quasi estinta, ma grazie all'aiuto di altri allevatori e grazie al ministero negli ultimi anni molto è stato recuperato: nel 2000 vi erano 12 capi. Oggi siamo la prima azienda in Italia nell'allevamento della Mora Romagnola. Noi siamo entrati in questo settore dopo essere venuti a conoscenza della pregiata qualità di queste carni, e abbiamo voluto investire in questo progetto.

Quali sono i punti cardine del progetto sviluppato?

Abbiamo voluto creare una filiera completa, concentrando in pochi ettari di terreno l'allevamento dell'animale, rigorosamente allo stato brado, e la produzione e ven-



dità dei prodotti biologici. Il podere comprende infatti, oltre ai terreni dedicati al pascolo dei suini ed alla produzione di orzo, fava e mais da agricoltura biologica, che integrano la dieta degli animali, anche un piccolo laboratorio, dove hanno luogo macellazione e lavorazione delle carni. In buona sostanza si può parlare di agricoltura del futuro: i maialini vengono seguiti dal primo giorno di vita all'ultimo intervento di macellazione, di lavorazione e confezionamento delle carni. La marchiatura avviene con un microchip che permette di risalire all'intero albero genealogico dell'animale, cosicché nulla possa sfuggire dalla sua tracciabilità. Sono state inoltre installate delle telecamere (gestite in remoto) che possono essere controllate da un pc o da un telefonino da qualunque parte del mondo.

Emanuele, qual è stato il contributo del PSR?

Il progetto finanziato attraverso la Misura 124 del Programma di Sviluppo Rurale della Regione Emilia-Romagna dal titolo "Tracciabilità di filiera della razza Romagnola" ha garantito le risorse necessarie per realizzare un sistema di tracciabilità affidabile ed efficace, basato sull'identificazione elettronica di ogni singolo capo, a partire dall'allevamento e proseguendo fino alla macellazione e alle successive lavorazioni delle carni. Inoltre sono state finanziate attraverso la Misura 121 - ammodernamento dell'impresa agricola - una nuova sala parto "nursery" destinata ad ospitare le scrofe gravide ed i suinetti in fase di svezzamento, e le recinzioni per il podere. Nel complesso è stata realizzata una struttura all'avanguardia, dotata di videocamere che consentono all'allevatore di controllare in ogni momento i singoli box. Un codice riporta tutti i dati dell'animale e l'identificazione individuale risulta fondamentale per sapere il numero degli animali rimasti e stabilire programmi di ripopolamento, evitando la consanguineità. La realizzazione di un sistema di tracciabilità di questo tipo si collega perfettamente agli obiettivi di filiera cui afferisce il progetto, che sono: il rafforzamento dell'integrazione fra i diversi soggetti operanti nella filiera, il miglioramento delle

condizioni di lavoro in tutto il ciclo produttivo e del benessere animale, l'incremento del valore aggiunto creato in ogni fase e, infine, la valorizzazione dei prodotti finiti, ossia i salumi biologici di suini di Mora Romagnola allevati allo stato brado.

Come funziona l'accordo di filiera stipulato?

L'accordo di filiera ha previsto la costituzione di un Raggruppamento Temporaneo di Impresa (RTI) tra il soggetto capofila e le aziende produttrici di mangimi permettendo di consolidare o instaurare i rapporti anche con nuovi soggetti della filiera. Per i beneficiari dell'accordo sono stati introdotti dei vincoli di conferimento per almeno 4 anni dalla conclusione del progetto. Con l'accordo è stata concordata la fissazione di un prezzo per l'acquisto delle granaglie (da parte dei produttori) e degli animali da macellare (da parte del salumificio). Le materie prime e i prodotti finiti coinvolti nell'accordo sono esclusivamente biologici e rappresentano una produzione tradizionale del territorio.

di Roberto Gigante

Azienda Agricola La Casella

L'azienda agricola "La Casella" ubicata in zona collinare nel Comune di Fidenza (località Pieve di Cusignano) ha un indirizzo zotecnico-foraggiero per la produzione di latte destinato alla trasformazione in Parmigiano-Reggiano. L'avvio dell'attività risale a circa 35 anni fa, e negli ultimi anni grazie all'intraprendenza degli eredi e agli aiuti concessi dal PSR dell'Emilia-Romagna 2007/2013 l'azienda sta vivendo un forte rilancio dell'attività e rappresenta una vera eccellenza di gestione nella provincia di Parma. La società difatti ha assorbito nuovi soci giovani creando un gruppo dinamico e motivato, ha ristrutturato i propri stabilimenti e alle attività zotecniche tradizionali ha affiancato gli impianti per energie da fonti alternative con lo scopo di diversificare il reddito. Molti altri interventi sono stati realizzati (o sono in corso di realizzazione) tutti nell'ottica della sostenibilità ambientale e con lo scopo di sostenere e tutelare tradizioni e territori in cui operano.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovani imprenditori:** ingresso in azienda di 4 soci giovani con forte spirito imprenditoriale, capaci di portare innovazione anche in relazione al benessere animale
- **Combinazione tra più strumenti di finanziamento:** i soci hanno saputo investire su più fronti ma con un obiettivo principale legato allo sviluppo sostenibile e al mantenimento dei livelli occupazionali
- **Valorizzazione e tutela del territorio:** l'azienda già certificata biologico continua ad adoperarsi in interventi rispettosi dell'ambiente valorizzando al contempo la cultura agricola locale legata alla filiera del Parmigiano-Reggiano

INTERVISTA

GIOVANI AGRICOLTORI ALLA RISCOSSA: L'AGRICOLTURA SI RINNOVA FACENDO GRUPPO

Nelle colline del Parmense la zotecnia da latte riparte dai giovani

Circondati da verdi distese abbiamo incontrato i 6 soci: Daniele e Massimo Sartori, Carlo Asti, Carolina Ines Mana, Cristian Rigolli, Maria Rosa Anselmi. Il più giovane Cristian Rigolli e uno degli eredi Daniele Sartori ci hanno raccontato la loro storia aziendale.

Cristian ci racconti un po' la storia della vostra azienda?

La Casella è situata a Pieve Di Cusignano nel comune di Fidenza in provincia di Parma. Abbiamo una stalla per la produzione di latte per il parmigiano reggiano e una piccola quota viene destinata anche per l'uso alimentare grazie al distributore collocato in centro città a Fidenza.

L'azienda è costituita da 6 soci giovani ognuno dei quali ha la propria mansione e così facendo siamo in grado di gestire gran parte dei fabbisogni interni all'azienda senza dover ricorrere ad interventi esterni. E' da sottolineare infatti che un fattore di grande competitività è dato dalla presenza in azienda di soci provenienti da esperienze lavorative in settori diversi dal mondo agricolo, e questo ha consentito di convogliare in azienda conoscenze e competenze normalmente escluse. La società di cui facciamo parte è stata costituita nel 2009 mentre in precedenza la gestione era tutta in capo a Massimo Sartori (figlio di Ugo Sartori, il fondatore). In step successivi legati ai finanziamenti per l'inserimento in azienda di giovani agricoltori, la compagine sociale è cresciuta con l'intento di sviluppare maggiormente i progetti legati a prodotti di qualità nell'ambito della produzione di Parmigiano-Reggiano. L'azienda è molto dinamica ed il gruppo di soci che è molto coeso.

Cristian qual è il vostro rapporto con il territorio e con l'ambiente?

L'azienda ha sposato appieno la sostenibilità: in tutte le sue attività presenti e future intende preservare l'ambiente ed il territorio di cui in qualche modo siamo custodi ed al contempo innovatori, mantenendo un forte legame con le tradizioni legate alla produzione del Parmigiano-Reggiano, un prodotto storico e di eccellenza in quest'area. Seguendo questa direzione e grazie agli aiuti concessi dal PSR regionale abbiamo avviato un percorso di sviluppo sostenibile per la nostra aziendale. Gli interventi finanziati fino ad oggi in ambito di tutela dell'ambiente ci hanno consentito di acquistare un impianto a "cippato" per il riscaldamento delle strutture e dell'acqua alimentato con la legna prodotta dal bosco aziendale, mentre sul fronte della produzione ener-



getica sono stati realizzati 2 impianti a fonte eolica, uno ad elica tradizionale e l'altro a elica verticale. Infine è stato realizzato un importante intervento di rimboschimento con cui sono stati piantumati 13 ettari di terreno con circa 14.000 piante (olmi, quercia, noce, melo, pero, ciliegio, frassino, megaleppo, ontano, orniello, cervo, ecc...).

Daniele lei che rappresenta una sorta di guida nella gestione degli investimenti aziendali, quali sono i programmi per il futuro?

Molti sono gli investimenti già realizzati rispetto allo stato iniziale dell'azienda, ma cerchiamo costantemente di migliorarci anche grazie ai finanziamenti messi a disposizione dalla Comunità Europea, e quindi dalla Provincia di Parma e dal PSR Regionale. Per il futuro la nostra intenzione è quella di continuare a migliorare le strutture aziendali e le tecnologie che ci supportano nell'attività produttiva. Nello specifico continueremo ad investire in interventi per la tutela dell'ambiente e in azioni volte a migliorare il benessere animale, questo con il duplice scopo di tutelare il nostro territorio e le sue risorse naturali, e per consentirci di migliorare sempre più il nostro prodotto finale. La catena del valore che intendiamo sostenere si dipana pertanto dalla qualità produttiva dei terreni e quindi delle produzioni destinate all'alimentazione del bestiame, al miglioramento delle strutture per i bovini (come la stalla attualmente in costruzione); in questo modo siamo in grado di garantire una produzione di latte di prima qualità da destinare alla produzione del parmigiano-reggiano.

Sempre nell'ottica di preservare l'ambiente nel futuro più prossimo vorremo investire in una piccola produzione di biogas, e nella realizzazione di un impianto irriguo più sofisticato in grado di contenere ed ottimizzare l'utilizzo dell'acqua, mentre nel lungo periodo il sogno è quello di poter realizzare un impianto di biometano così da poter utilizzare il combustibile prodotto per le macchine agricole aziendali, il che garantirebbe un impatto zero nelle emissioni inquinanti dei mezzi utilizzati.

di Roberto Gigante

Conapi - Consorzio Nazionale Apicoltori

Conapi è il consorzio nazionale di Apicoltori, leader della filiera che rappresenta 1.100 apicoltori, in forma singola o associata, operanti su tutto il territorio nazionale con sede a Monterenzio, nel cuore dell'Appennino bolognese. Nasce circa trent'anni fa dall'entusiasmo di tre giovani amici che volevano dare una risposta incisiva ai "loro" anni settanta, dandosi da fare per qualcosa di buono e naturale. Dei 250 soci nominali, 10 aziende agricole hanno sede nelle province di Reggio Emilia, Ravenna e Piacenza. I soci raccolgono il miele in tutte le regioni d'Italia e nei mesi estivi ed autunnali lo conferiscono al Consorzio che lo prende in carico per procedere all'invasettamento e alla commercializzazione che avviene principalmente attraverso il marchio biologico, infatti. La profonda attenzione al rispetto dell'ambiente e della natura in genere, porta ad investire continuamente in ricerca e sviluppo. Con tale spirito, il Consorzio ha colto l'opportunità offerta dal PSR 2007-2013 proponendosi come capofila nel progetto di filiera "Produzione del Miele Biologico" per poter apportare innovazioni sia di prodotto che di processo e per poter comunicare e diffondere a 360° la cultura del miele per la salute dell'uomo e sottolinearne l'importanza delle api per l'intero ecosistema.

Il progetto di filiera ha attivato diverse misure in logica integrata, quali la Misura 121, la Misura 123 per il miglioramento del processo di produzione, la Misura 124 per la sperimentazione e il miglioramento della sostenibilità ambientale del processo produttivo e le Misure 132 e 133 per la promozione dei produttori e dei prodotti.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- Il progetto di filiera ha coinvolto, oltre a soggetti economici, anche una serie di operatori quali università e mondo della ricerca, mettendo in relazione funzionale settori differenti con l'obiettivo di innovare.
- Il progetto ha dimostrato una grande sostenibilità, soprattutto in termini ambientali. Inoltre il 40% del prodotto aziendale coinvolto nel progetto è biologico certificato.
- Strategia di comunicazione attivata nell'ambito del PIF che ha previsto azioni di sensibilizzazione per i bambini nelle scuole.

INTERVISTA

LE API, IL MIELE, L'ECOSISTEMA: LO SVILUPPO RURALE È ANCHE QUESTO!

La signora Maria, socia di Conapi ci racconta le origini di questo consorzio....

Quanto conta la sostenibilità e la naturalità del prodotto?

Il Biologico rappresenta il punto di maggior attenzione per l'azienda, infatti, oltre il 40% dei soci sono produttori biologici. I marchi da noi usati per commercializzare il prodotto sono: "Alce Nero", per il miele biologico che rappresenta la maggior parte del nostro mercato; "Melissa" invece, per la grande distribuzione COP e CONAD. Siamo orgogliosi nel dire che il miele viene restituito ai consumatori così come consegnato dal produttore al consorzio, infatti in fase di confezionamento non viene mai riscaldato ad una temperatura superiore ai 40° proprio per non alterarne le caratteristiche fisiche e organolettiche. Per tutti noi il punto cardine di questo progetto che ormai sta sempre più conquistando anche mercati internazionali, è il rispetto e la valorizzazione dell'ambiente e la passione per il nostro lavoro.

E in questo discorso si inserisce il PSR Emilia Romagna 2007-13...

Con tale spirito abbiamo colto l'opportunità che ci offriva il Programma di sviluppo rurale nel 2009 e malgrado il periodo per il nostro settore non fosse dei migliori, vista la gran moria di api dell'anno precedente con conseguente contrazione di produzione, abbiamo promosso il progetto di filiera "Produzione del Miele Biologico" tra i nostri soci, offrendoci come capofila. Siamo fermamente convinti che per crescere è necessario investire in ricerca e innovazione, infatti da anni collaboriamo con l'università che è stata uno dei soggetti coinvolti nel progetto.

Cosa prevede il PIF?

Con il progetto di filiera abbiamo puntato a introdurre innovazioni di processo e di prodotto investendo un totale di 881 mila euro di cui 426 mila euro finanziati dal Programma di Sviluppo rurale su misure per il miglioramento del processo di produzione, per la sperimentazione e il miglioramento della sostenibilità ambientale del processo produttivo, per la promozione dei produttori e dei prodotti.

Con gli investimenti abbiamo acquistato una bilancia elettronica e una nuova confezionatrice per "squeeze", realizzata ad hoc da un'azienda della provincia di Bologna, che ha consentito di ridurre notevolmente lo spreco di prodotto durante il confezionamento, ottenendo punte di efficienza nel processo. Inoltre, date le dimensioni modeste della macchina si è ridotto anche l'ingombro.

Anche la ricerca è stata funzionale al progetto...

Attraverso la ricerca abbiamo realizzato due nuove confezioni biodegradabili per il

miele utilizzando l'acido polilattico (PLA) al fine di realizzare un nuovo vasetto in sostituzione di quello classico in vetro e una bustina monodose edibile e/o compostabile. Tutto ciò consente di ridurre l'impatto ambientale di tali prodotti, aumentandone il loro valore aggiunto. Un'ulteriore fronte di ricerca ha riguardato l'introduzione e la verifica di compatibilità di un nuovo prodotto completamente edibile e pensato per gli sportivi (le "gocce di miele"), molto simili a delle caramelle ma interamente di miele.

Ma avete agito anche con azioni di comunicazione...

Sì, grazie ai finanziamenti siamo riusciti a portare avanti una cosa che ci sta molto a cuore: diffondere ai più piccini il ruolo importante delle api per l'ecosistema e la vita dell'uomo. Infatti, abbiamo realizzato un'intensa attività di promozione e valorizzazione del miele presso le scuole. Le attività svolte nelle classi con i bambini hanno contribuito a diffondere la conoscenza del prodotto attraverso degustazioni delle diverse tipologie, la distribuzione di kit didattici (cartelloni, brochure, ecc.) e la realizzazione di progetti sul tema con lavori realizzati dai bambini. Con quest'ultima in particolare è stata svolta un'intensa attività di promozione e valorizzazione del miele presso le scuole al fine di sensibilizzare i bambini sulle caratteristiche naturali del miele, sulla vita e l'importanza delle api per l'ambiente permettendo loro di apprezzare le proprietà e il gusto caratteristico di ciascuna tipologia di miele attraverso degustazioni. Il lavoro con i bambini è stato molto gratificante, la giusta conclusione di un progetto efficace per noi produttori, per i consumatori e per i bambini stessi, oggi più consapevoli dell'importanza delle api per l'ecosistema e di un'agricoltura sostenibile!

di Roberto Gigante



Consorzio Terre di Montagna

Consorzio "Terre di Montagna" raggruppa un centinaio di aziende agricole situate in territorio montano al di sopra dei 600 m s.l.m. tra Modena e Bologna produttrici di latte con 100 stalle nelle quali vengono allevate circa 3.500 vacche che producono annualmente 250 mila quintali di latte che viene lavorato e trasformato in 45 mila forme di Parmigiano Reggiano, sviluppando un fatturato complessivo superiore a 20 milioni di euro. Le aziende agricole e i caseifici si trovano in territori non inquinati e operano nel pieno rispetto del Disciplinare di produzione del Consorzio Parmigiano Reggiano, nutrendo le vacche esclusivamente con alimenti naturali, senza additivi chimici e senza sottoprodotti di origine animale. Il formaggio prodotto gode di particolari caratteristiche di peculiarità: sapori, aromi, genuinità e soprattutto salubrità oggi fortemente richieste dal consumatore sempre più attento ad una sana alimentazione. Il Consorzio punta sull'innovazione per poter sempre più caratterizzare il proprio prodotto legato indissolubilmente al territorio di origine distinguendolo dalle contraffazioni e a conquistare nuovi segmenti di mercato nazionale e internazionale. Attraverso il PSR Emilia Romagna 2007/2013 il Consorzio ha partecipato come soggetto capofila al PIF "Parmigiano Reggiano di montagna: un prodotto da scoprire, un territorio da sostenere" che ha previsto l'attivazione di diverse Misure quali la 124 "Coperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie", la 111 "Formazione professionale e azioni di informazione", la 121 "Ammodernamento delle aziende agricole", la 123 "Trasformazione e/o commercializzazione di prodotti", e la 114 "Consulenza aziendale".

L'importo complessivo del PIF ha raggiunto la cifra di 1,6 milioni di euro, di cui oltre 600.000 euro di finanziamento pubblico, coinvolgendo 22 aziende agricole, 5 di trasformazione e di commercializzazione.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Valorizzazione e tutela del territorio:** forte legame con il territorio di origine come risorsa da tutelare e valorizzare che sollecita lo spirito di aggregazione tra allevatori e caseifici
- **Innovazione:** ricerca di strumenti per identificare il prodotto e le sue qualità per distinguerlo dalle contraffazioni
- **Riproducibilità e trasferibilità:** le iniziative promosse, in grado di valorizzare un prodotto di qualità e il suo territorio di origine, possono essere riprodotte e trasferite anche in altri contesti all'interno della filiera agroalimentare

INTERVISTA

CONSORZIO "TERRE DI MONTAGNA"

"Il valore delle nostre montagne è il valore del nostro parmigiano"

Abbiamo incontrato il Direttore del Consorzio Marco Credi, accompagnato dal Direttore commerciale Gabriele Cavani e da Piero Farinelli, responsabile della formazione "Dinamica" che ci hanno raccontato quali sono stati gli obiettivi realizzati grazie ai finanziamenti del PSR e come il Consorzio intende valorizzare una produzione eccellente, quale il Parmigiano, che ha una marcia in più: viene prodotto in montagna.

Marco Credi, ci racconta come è nato il Consorzio Terre di Montagna?

Il Consorzio "Terre di Montagna" nasce nel 2008 come progetto cooperativo di dieci cooperative casearie dell'Appennino tra il modenese e il bolognese per associare realtà produttive attive da più di mezzo secolo che producono contribuendo allo sviluppo sostenibile delle terre in cui operano con una forte attenzione alla biodiversità. Vogliamo promuovere il Parmigiano Reggiano di montagna, distinguendolo da quello di pianura. Le nostre aziende agricole sono tutte situate in territorio montano al di sopra dei 600 m s.l.m. tra Modena e Bologna. I nostri allevatori zotecnici hanno 100 stalle nelle quali vengono allevate circa 3.500 vacche che producono annualmente 250 mila quintali di latte che viene lavorato e trasformato in 45 mila forme di Parmigiano Reggiano, sviluppando un fatturato complessivo superiore a 20 milioni di euro.

E come vi ha aiutato il PSR?

Il Consorzio ha partecipato al bando PSR del 2009, in qualità di soggetto capofila presentando il Progetto di Filiera "Parmigiano reggiano di montagna: un prodotto da scoprire, un territorio da sostenere" nato per la valorizzazione del prodotto legato al territorio dell'Appennino. Sono state 22 le aziende agricole beneficiarie dirette (zone appenniniche delle province di Bologna e Modena) e 5 imprese di trasformazione (caseifici) e/o di commercializzazione tra cui il Consorzio Terre di Montagna. Sono stati coinvolti nel progetto anche vari Enti locali (Comuni, Province, Comunità Montane) e soprattutto con un ruolo determinante, l'Università degli Studi di Scienze gastronomiche di Pollenzo. Il Progetto ha come obiettivo quello di aumentare l'aggregazione tra allevatori e caseifici valorizzando un prodotto e soprattutto il legame con il suo territorio di origine.

In particolare come avete agito per distinguere il Parmigiano di montagna?

Nell'ambito del progetto di filiera, in collaborazione con l'Università degli Studi di Scienze gastronomiche di Pollenzo è stato realizzato un glossario scientifico delle ca-



ratteristiche del Parmigiano Reggiano di montagna ed è stata condotta una ricerca incentrata sulla valorizzazione delle differenze organolettiche con quello di pianura. Inoltre, con la società di marketing Fruitecom è stata condotta una ricerca di mercato per capire quale fascia di consumatore possa essere "aggredita" ed interessata al Parmigiano di montagna sia a livello nazionale che internazionale. Il progetto ha previsto poi lo svolgimento di uno studio di fattibilità per l'applicazione di un data matrix alle forme di formaggio durante la lavorazione in collaborazione con il CRPA che ha fornito il software necessario per la registrazione e la lettura dei data matrix attraverso un lettore ottico consentendo di migliorare la metodica della tracciabilità x distinguersi dalle contraffazioni. Sono stati inoltre realizzati interventi nell'ambito del progetto di filiera, sui punti vendita per i caseifici consorziati piuttosto che nei laboratori per la trasformazione con l'obiettivo di puntare all'efficientamento della catena. L'esperienza positiva (che ha, poi, motivato anche la partecipazione al Bando 2012) ha avuto come ricaduta una sempre maggiore consapevolezza degli operatori circa l'importanza dell'aggregazione e del lavorare insieme.

Gabriele, è strategico il marketing diretto al consumatore...

L'occasione offerta dal Programma di Sviluppo Rurale ci ha consentito di sostenere e rafforzare la strategia di marketing volta ai mercati esteri, in particolar modo Germania, Svizzera e Austria. In particolare, sono stati predisposti una serie di prodotti promozionali: presentazioni del Consorzio in varie lingue, traduzioni di pagine web. Il Consorzio ha chiuso un accordo con un importante operatore tedesco per la fornitura in esclusiva dei loro punti vendita per un totale di circa 20 tonnellate l'anno.

Però, occorre agire anche sul lato della formazione per distinguere il prodotto

La valorizzazione del prodotto, si è potuta avvalere, nell'ambito del Progetto di Filiera, anche del supporto formativo della Misura 111. Tale formazione affidata al Consorzio Dinamica ha previsto due tipologie di corsi: orientamento alle buone pratiche per la conduzione dell'azienda rivolto agli allevatori e formazione dei commessi ai punti vendita per la gestione della clientela e la presentazione del prodotto. Si segnalano, in particolare, due aspetti qualificanti dell'azione svolta: la formazione rivolta agli addetti di stalla, in prevalenza indiani, per la preparazione linguistica e sul tema della sicurezza e quella rivolta ai giovani del territorio, i figli dei produttori, che hanno acquisito le necessarie competenze teoriche per decidere di restare e proseguire l'attività in azienda.

di Marilù D'Aloia

Idrovora di Marozzo

L'intervento finanziato con il PSR Emilia Romagna 2007/13 riguarda la valorizzazione dell'antico impianto Idrovoro di Marozzo di Lagosanto lungo il ramo del Po di Volano, nei pressi del paese omonimo. Il territorio qui ha un grande valore storico: siamo infatti nel cuore dell'area ferrarese nella quale il processo di bonifica delle paludi, iniziato dagli Estensi alla fine del 1500, vide dalla fine del 1800, con l'avvento delle macchine a vapore (1872), gli effetti più duraturi e stabili grazie al sollevamento meccanico degli impianti idrovori. Uno di questi impianti è quello di Marozzo, il cui funzionamento, risalente al 1872, ha consentito il prosciugamento e la successiva messa a coltura delle valli Volta, Gallare e Tassoni. Nel 1986 venne inaugurato un nuovo impianto di sollevamento delle acque con diversa tecnologia: di conseguenza l'impianto di Marozzo e il patrimonio immobiliare contiguo è rimasto inutilizzato per circa 20 anni. Su questo patrimonio immobiliare si è sviluppato il progetto di valorizzazione proposto dal Consorzio di Bonifica e dal Comune di Lagosanto che prevede il recupero integrale di diversi fabbricati da destinare ad attività culturali (museo) e di servizio per migliorare la conoscenza del territorio e della sua trasformazione ad opera della bonifica. Dal 2005 il museo è gestito dalla Associazione Fattorie del Delta che, nata nel 2010, riunisce 6 soci e circa 25 dipendenti e collaboratori che svolgono la funzione di guida naturalistica sull'intero territorio del Parco del Delta. L'Associazione agisce in convenzione con il Comune di Lagosanto e garantisce visite e interventi informativi alla popolazione (in particolare scolaresche) e ai turisti, anche di provenienza extra provinciale. I visitatori dell'Idrovora sono circa 1000 l'anno.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Integrazione tra più soggetti realizzatori:** il progetto di riqualificazione rappresenta un unicum ma è realizzato grazie alla partecipazione di diversi soggetti locali, compreso il GAL, in una strategia turistico-culturale dell'area
- **Recupero e valorizzazione di un bene comune,** che rappresenta le radici storiche dell'area e che permette di ricostruire lo sviluppo e l'evoluzione del territorio e delle attività umane
- **Rivitalizzazione dell'area in chiave turistica e creazione di occupazione:** il complesso dell'idrovora offre diversi servizi ai visitatori e occupa risorse locali

INTERVISTA

IL RILANCIO DELL'IDROVORA DI MAROZZO E DELL'ECO-MUSEO

Il recupero di un'antica struttura per rilanciare lo sviluppo rurale e mantiene viva la memoria del passato.

A parlarci della storia dell'idrovora di Marozzo e del suo futuro come punto di interesse turistico abbiamo incontrato Luigi Marchesini, del Consorzio Bonifica Pianura di Ferrara e Valentina Roma, guida turistico-ambientale e amministratrice di "Fattorie del Delta" (società che ha in gestione l'Eco-Museo di Marozzo).

Ingegnere Marchesini ci può raccontare in breve la storia dell'idrovora di Marozzo?

Quest'impianto è stato costruito attorno al 1870-72 ed è entrato in funzione nel 1873. Fu costruito per bonificare tutto il territorio circostante al comune di Lagosanto, una superficie di circa 10.000-15.000 ettari che prima era completamente paludosa. Da un punto di vista tecnologico un notevole passo in avanti si ebbe con l'avvento della macchina a vapore che consentì la costruzione dei primi impianti in meccanica, di cui l'idrovora di Marozzo ne fu il primo esempio nel nostro comprensorio. Grazie a questi nuovi impianti di sollevamento meccanico fu possibile prosciugare circa il 50% del territorio della provincia ferrarese che, essendo collocato altimetricamente sotto il livello del mare, era completamente paludoso. L'opera di bonifica di allora in termini evolutivi segnò un punto cardine nell'evoluzione territoriale di tutta l'area provinciale: non solo furono recuperati questi territori che poterono essere destinati ad uso agri-





colo, ma si migliorò nettamente lo stato di salubrità dell'intera area, che a quel tempo era fonte di malattie come la malaria. La rete di canali creati, e presente sul territorio di Ferrara, si snoda per circa 4.000 km e consente di mantenere costantemente prosciugati i territori ed al contempo ne garantisce l'irrigazione durante il periodo estivo.

Come è nata l'idea del recupero, e quali sono gli sviluppi in corso?

L'idrovora di Marozzo fu sostituita nel 1986 perché a seguito di particolari dissesti strutturali rilevati nelle fondazioni della struttura ci si rese conto che non sarebbe più stata in grado di mantenere i regimi idraulici fino ad allora raggiunti. La decisione fu quindi quella di creare un nuovo impianto (che entrò in funzione nel 1985) e dismettere la struttura che ormai era divenuta fatiscente. Dopo la dismissione l'impianto è rimasto abbandonato e si iniziò a discutere su come utilizzarla al meglio. Inizialmente l'idea fu quella di ricavarne un museo della bonifica, cosa che poi è stata realizzata con il concetto più ampio dell'Eco-Museo.

La struttura dell'idrovora di Marozzo è certamente unica nel comprensorio, anche da un punto di vista architettonico. Proprio per la sua particolarità l'idea del recupero è da sempre stata sostenuta e grazie ai finanziamenti del consorzio e a fondi regionali già precedentemente erogati si era avviato il recupero dei fabbricati. Il primo recupero parziale è stato quello dell'impianto idrovoro vero e proprio, in cui si è realizzato il museo che ha la particolarità di essere accessibile anche ai non vedenti. Successivamente sono stati recuperati altri due fabbricati esterni: nel primo ha trovato sede "l'info-point" divenuto ora erbario del Comune di Lagosanto, e con il recupero degli ex-magazzini sono state realizzate una sala polivalente ed una sala multimediale. Nel corso del 2014, grazie ai nuovi finanziamenti erogati dal PSR, saranno ripristinate tutte le aree esterne alla struttura, che consentiranno di abbinare al percorso interno del museo anche un percorso museale esterno.

Valentina, qual è il vostro ruolo nella gestione e rilancio dell'Eco-Museo?

Da circa due anni siamo stati invitati dal Comune di Lagosanto alla gestione dell'Eco-

Museo. La nostra è una società di servizi che raggruppa diverse guide turistiche. Il nostro ruolo è quello di accompagnare i visitatori nel territorio della provincia di Ferrara e nel parco regionale del delta del Po, e pertanto abbiamo inserito l'idrovora di Marozzo nelle nostre proposte di itinerari. Inoltre abbiamo messo a disposizione la nostra rete di contatti che include agenzie viaggi e tour operator. La promozione che forniamo è pertanto sia a livello locale che a più ampio raggio, partecipando a sagre locali, fiere di settore, e promuovendo l'Eco-Museo anche nelle scuole dove svolgiamo attività didattiche che poi proseguono con una visita presso l'Eco-Museo.

Qual è il valore storico e ambientalistico di questa zona?

Questa struttura è molto importante, e consente di comprendere quanto in passato è stato realizzato e quanto per il territorio ferrarese sia rilevante tutt'oggi la gestione delle acque. Lagosanto inoltre è un luogo antico in cui si trovava la via del sale lungo il Po di Volano che risale al periodo storico del 700-800.

L'Eco-Museo rappresenta un vero presidio per il territorio locale, tutelando la struttura dei canali, dell'avifauna e della vegetazione autoctona. Si può pertanto considerarlo una sorta di scrigno della biodiversità nell'area del delta del Po, che si sposa da un punto di vista ambientalistico con quanto c'è nel circondario (Valli di Comacchio, vicinanza al mare Adriatico, ecc.). Grazie a questo museo il turista può non solo scoprire il territorio, ma anche comprenderne storia e opere che hanno consentito di renderlo tale.

La struttura può rappresentare un volano per l'economia locale?

E' ancora prematuro parlare di grandi indotti o di sviluppi occupazionali marcati, ma la potenzialità turistica dell'Eco-Museo è certamente elevata. Siamo speranzosi, e i primi due anni di gestione lasciano ben sperare: il primo anno si sono avuti 800 visitatori, mentre nel secondo anno sono passati a 1000. Certamente con una promozione maggiore e continuativa l'ecomuseo potrà rappresentare in futuro un punto di interesse locale.

di Roberto Gigante





FRIULI VENEZIA GIULIA



La Nuova Terra

Cop Agricola "La Nuova Terra" nasce nel 2000 dalla necessità di realizzare una azienda agricola produttiva che fosse al contempo campo di sperimentazione per gli studi omeodinamici. Questa necessità si è concretizzata con la nascita dell'Ecovillaggio La Nuova Terra.

L'azienda sorge a Beano frazione di Codroipo (Ud), si estende su circa 12 ettari e produce ortaggi in pieno campo e sotto serra, frutta e cereali. Sempre all'interno della cooperativa sono presenti 8 mila metri quadrati di tunnel per la coltivazione protetta ed una parte è riservata alle parcelle sperimentali di EUREKA, per la rigenerazione delle piante (miglioramento varietale, resistenza alla siccità ed agli stress climatici). EUREKA è l'Istituto di Ricerca fondato all'interno dell'ecovillaggio che promuove il **metodo di coltivazione omeodinamico**.

Questo metodo rappresenta la fusione di due filosofie differenti, ossia l'omeopatia applicata alle coltivazione delle piante e il metodo biodinamico. Il metodo omeodinamico è totalmente ecologico e privo di residui ed è in grado di portare miglioramenti al terreno anziché depauperarlo. La cooperativa agricola è composta da una trentina di soci di cui una ventina sono operativi nel lavoro dei campi. Grazie ai finanziamenti del Piano di Sviluppo Rurale della Regione Friuli Venezia Giulia 2007/2013 l'azienda ha ottenuto il supporto necessario la costruzione del centro aziendale, un edificio con caratteristiche tecniche innovative ed uso di materiali biologici. Il più grande d'Europa con queste caratteristiche realizzato in legno e paglia.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Capacità di innovare** utilizzando tecniche e soluzioni del tutto alternative all'agricoltura convenzionale, affiancando alla produzione ricerche e applicazioni dell'agricoltura omeodinamica

Sostenibilità: il metodo omeodinamico non contempla nemmeno i prodotti concessi dal regime biologico ma tratta le piante ed il terreno con preparati omeopatici elaborati da EUREKA. L'azienda è certificata biologicamente con BIOS.

- **Strategia competitiva:** completamento in azienda della filiera produttiva e sviluppo di diverse attività

INTERVISTA

L'ECOVILLAGGIO "LA NUOVA TERRA"

Valorizzare la produzione attraverso il metodo omeodinamico nel pieno rispetto dei cicli naturali

Abbiamo incontrato Enzo Nastasi, responsabile della Cooperativa.

Enzo Nastasi ci può raccontare la sua storia, com'è nata la cooperativa agricola?

La nostra avventura è nata nel 1991 quando abbiamo sentito la necessità di dare testimonianza ai valori etici sentiti dal gruppo fondatore. Dal 1977 mi occupavo di agricoltura biodinamica, oltre 14 anni di esperienza. Alla fine degli anni '70 eravamo meno di un centinaio di agricoltori in tutta Italia a "fare biologico". Abbiamo deciso di dare una testimonianza del nostro modo di concepire l'agricoltura attraverso un centro pilota di formazione ed innovazione. Già da alcuni anni mi dedicavo al miglioramento genetico dei semi. La prima ipotesi prevedeva la realizzazione del centro a Latina. Poi per varie traversie ci siamo spostati come gruppo in Piemonte, in Toscana ed infine siamo arrivati qui in Friuli. La cooperativa agricola è nata nel 2000.

Perché proprio qui?

Perché un nostro socio aveva 6 ettari qui, che non voleva sfruttare perché prima in quest'area c'era una discarica, abbiamo comprato un po' di terra intorno e abbiamo iniziato a costruire. Sono passati 23 anni e del gruppo iniziale sono rimasto solo io: ora la cooperativa agricola ne conta 30. Lo scopo principale della cooperativa è dare testimonianza del metodo agricolo che abbiamo elaborato in questi anni, messo a punto dopo il disastro di Chernobyl. All'inizio il processo si è basato sull'introduzione dell'omeopatia sulle piante per disinquinare: delle prove per ridurre l'inquinamento da cesio sulle piante avevano dimostrato un abbattimento del 40%. Da allora ci occupiamo di disinquinamento con l'attività dell'istituto di ricerca, un'altra cooperativa Eureka. Oltre al disinquinamento svolgiamo studi su come produrre humus senza concimare, sui metodi per migliorare la resistenza agli stress meteorologici delle piante ed in particolare la resistenza al freddo e l'aridocoltura. E poi produciamo e rendiamo!.

Che cosa produceate?

Principalmente ortofrutta, abbiamo un mercato rionale dove andiamo quattro volte alla settimana a vendere i nostri prodotti e poi c'è un frutteto. In azienda ci sono 8 mila metri di serre che abbiamo costruito noi con forme particolari per dare resistenza ai funghi, 2 ettari di orticoltura a pieno campo, il resto è frutteto e seminativo. L'azienda ha un'estensione complessiva di 12 ettari.

Cosa avete realizzato con i finanziamenti del PSR?

Con il finanziamento del PSR abbiamo realizzato il centro aziendale, con caratteristiche tecniche innovative per l'uso di materiali biologici. Il più grande d'Europa con queste caratteristiche realizzato in legna e paglia; i muri sono costruiti con "balloni di paglia" dello spessore di 160 cm pressati ed intonacati. Le conoscenze maturate nella realizzazione di questo edificio ci hanno permesso di realizzare altri edifici che sono ancora in fase di completamento. Questa esperienza ha portato alla costituzione di una cooperativa di edilizia ecocompatibile che si occupa della realizzazione di edifici sia per l'Ecovillaggio che per terzi.

C'è stato un passaggio graduale, si è disinquinato il terreno si è passati a fare orticoltura biologica, e poi all'ingegneria...

Il prossimo passaggio sarà trasmettere e trasferire tutto questo, il nostro obiettivo è quello di fondare una scuola, dove si fa teoria e pratica.

Siete in un'area periurbana alle porte di Udine questo come ha condizionato il rapporto con il territorio e come viene vissuta la vostra missione dal territorio circostante?

L'azienda negli anni è diventata un polo di riferimento per molti agricoltori che decidono di trascorrere dei periodi presso di essa per avvicinarsi del metodo agricolo omeodinamico. È degno di nota l'aspetto internazionale di questa frequentazione: molti provengono da vari Paesi europei ed extra europei. Lavoriamo soprattutto nel



triveneto e molto anche all'estero Spagna, Grecia, Nord e Sud America. La risposta invece da parte del territorio locale è piuttosto bassa, siamo guardati con diffidenza. Abbiamo un'associazione che divulga questo metodo e queste pratiche che comprende circa 500 soci.

I finanziamenti del PSR sono stati fondamentali?

Il finanziamento è stato fondamentale anche se la burocrazia ha inciso molto. Si è rivelato difficile rendicontare le spese comprendenti materiali e metodi innovativi. I soldi sono arrivati due anni dopo che avevamo finito i lavori, ci siamo dovuti esporre con le banche. Quattro architetti hanno lavorato a turno per rendicontare tutto entro i termini.

A 23 anni di distanza un primo bilancio...

A 23 anni di distanza il bilancio è positivo, non ci sono dubbi, il grosso problema sono le risorse umane, non è il lavoro agricolo, perché gestire tante persone messe insieme non è facile. Per prendere una decisione è stata sempre cercata l'unanimità e non la maggioranza. Qui vengono fatti degli sforzi per un cammino condiviso, considerare le esigenze di tutti per trovare soluzioni ai problemi che incontriamo. Innovazione è avere questo!

di Gabriele Zanuttig

Pif “Venchiaredo”

A Ramuscello, piccola frazione del comune di Sesto al Raghena, hanno sede i principali operatori che compongono questa filiera produttiva integrata: la Società Cooperativa Venchiaredo e la Venchiaredo S.p.A.

Le due realtà nascono nel 2005 grazie ad un processo di riorganizzazione aziendale della Società Cooperativa Venchiaredo che, con oltre 35 anni di esperienza alle spalle, decide di incorporare le attività aziendali in due rami distinti ma complementari: la cooperativa, che cura i rapporti con i soci produttori di latte (produzione e trasporto) e la Venchiaredo S.p.A. che gestisce le fasi della produzione e della commercializzazione dei prodotti realizzati. La cooperativa è composta da circa 70 soci, tra questi ci sono 56 allevatori che allevano principalmente la razza pezzata rossa italiana, che conferiscono annualmente 23.700 tonnellate di latte. Nel caseificio S.p.A., invece, gli 85 dipendenti lavorano in media più di 250 tonnellate di latte al giorno, che viene trasformato in stracchino, mozzarella vaccina, siero concentrato e crema di panna.

Con i contributi del PSR 2007/2013, misure 121 “Ammodernamento delle aziende agricole” e 123 “Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli”, sono stati realizzati interventi finalizzati alla razionalizzazione ed alla innovazione gestionale negli allevamenti ed all’adeguamento strutturale del caseificio. Attraverso la misura 124 “Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo ed alimentare”, invece, sono stati realizzati interventi finalizzati all’adozione ed all’implementazione della certificazione OGM FREE. L’importo complessivo del PIF ha raggiunto la cifra di 1,6 milioni di euro, di cui oltre 600.000 euro di finanziamento pubblico, coinvolgendo 22 aziende agricole, 5 di trasformazione e di commercializzazione.

FATTORI DELL’ECCELLENZA RURALE



- **Capacità di fare rete:** l’aggregazione degli allevatori sul territorio si è rivelato l’elemento strategico in termini di qualità e competitività
- **Rilancio della filiera:** grazie ai nuovi investimenti gli attori principali della filiera sono riusciti a superare un momento di crisi che colpiva l’intero comparto
- **Innovazione come volano di sviluppo:** innovazione organizzativa, innovazione di processo e innovazione di prodotto su tutti i segmenti della filiera, dagli allevamenti ai nuovi impianti di produzione
- **Qualità e certificazioni:** ottenuto il riconoscimento della certificazione OGM FREE, la Filiera Venchiaredo punta ad un’ulteriore valorizzazione del prodotto attraverso il conseguimento della certificazione IGP.

INTERVISTA

PROGETTO INTEGRATO DI FILIERA VENCHIAREDO:

l'aggregazione che valorizza la produzione, punta sulla qualità, sull'innovazione e fa crescere il territorio

Il Direttore Generale della Venchiaredo S.p.A., il Dott. Gianni Pedron, ci ha raccontato il progetto aziendale e quello di filiera nel corso del nostro incontro.

Gianni Pedron ci racconta la storia di questa società?

La nostra Società nasce nel 1968 in forma cooperativa, coinvolgendo circa 200 produttori di latte situati nella zona compresa tra Cordovado, Morsano al Tagliamento, Sesto al Reghena e la bassa pianura Udinese. La cooperativa nasce con l'obiettivo di fornire una risposta economica ai produttori di latte, agli agricoltori, che volevano cercare, attraverso lo spirito mutualistico, di dare una risposta alla nuova sfida dei mercati e dare remunerazione alla loro produzione di latte.

L'attività vera e propria dello stabilimento comincia nel 1971, anno in cui inizia l'attività di produzione del caseificio.

Come si è evoluta negli anni la vostra attività?

Con il passare del tempo la società inizia progressivamente a caratterizzare la produzione, specializzandosi nella trasformazione dei formaggi freschi e diventando presto una realtà importante nel panorama nazionale del settore lattiero-caseario.

Il ruolo di rilievo nel comparto lattiero caseario, è dimostrato dal fatto che l'azienda viene scelta quale partner di fiducia delle più grandi catene distributive nazionali ed estere, oltre che da diverse realtà di spicco del settore. Nel 1997 la società si colloca come leader nel mercato per la produzione di stracchino, acquisendo come clienti le maggiori strutture di distribuzione attive sul mercato nazionale.

A partire dal 2005 la società si struttura in due realtà distinte e sinergiche: la Società Cooperativa Agricola "Caseificio Venchiaredo" che gestisce il rapporto con i soci produttori della materia prima "latte" (produzione e trasporto) e la "Venchiaredo S.p.A." che si specializza nella trasformazione e commercializzazione del prodotto finito avvalendosi di tecnologie fortemente innovative.

Quali sono state le ragioni che vi hanno portato a partecipare al Progetto Integrato di Filiera?

Il PIF è un progetto che ha coinvolto la Venchiaredo sia nella sua parte del settore primario, la produzione della materia prima e quindi la Cooperativa Venchiaredo, che poi la parte a valle della filiera ovvero lo stabilimento della trasformazione della



Venchiaredo S.p.A. In sostanza il progetto si è evoluto con grande determinazione per integrare le due realtà e per permettere alle stesse di portare avanti una serie di investimenti che consentissero alla Venchiaredo nella sua globalità di far fronte a un mercato fortemente competitivo e conseguentemente di poter investire in tecnologia ed innovazione.

Le aziende zootecniche interessate dal progetto sono state quindici, le misure attivate hanno comportato da un lato una serie di investimenti di rinnovamento e innovazione in strutture, infrastrutture e impianti, dall'altro si è puntato sulla valorizzazione del prodotto attraverso il conseguimento di una certificazione OGM free.

Il valore aggiunto di questo progetto integrato sicuramente è l'unione delle forze delle due realtà e il conseguimento di una competitività maggiore sul mercato.

Che peso hanno avuto i finanziamenti del PSR per lo sviluppo delle vostre attività?

Il finanziamento del PSR è stato fondamentale, soprattutto in un momento di grande difficoltà come quello che stiamo affrontando. Con l'attuale crisi finanziaria, i contributi del PSR sono stati un sostegno fondamentale per dare ossigeno alle aziende della cooperativa, consentendo di rilanciare in maniera determinante le nostre attività.

Quali sono le nuove sfide che vi attendono?

I progetti per il futuro della Venchiaredo sono quelli di puntare ad una forte presenza sul mercato investendo ancora in quelli che sono elementi fondamentali: innovazione di processo, innovazione di prodotto e innovazione organizzativa. Queste sono le linee guida che ci dovranno condurre in un contesto di mercato molto difficile, ma che ci deve vedere protagonisti.

Un altro progetto molto importante, è quello che concerne la valorizzazione del prodotto di punta della Venchiaredo, che è lo stracchino. L'obiettivo è quello di riuscire a conseguire la certificazione IGP: questo riconoscimento è per noi di grande importanza perché rappresenterebbe il primo progetto di queste dimensioni sullo stracchino in Italia e consentirebbe allo stesso tempo di difendere il nostro prodotto e la nostra identità.

di Leonardo Masani

Pioppeti Certificati

La Federazione regionale pioppicoltori del Friuli Venezia Giulia è nata grazie a un gruppo di imprenditori, produttori e utilizzatori di pioppo con lo scopo di assicurare unità di indirizzo, di azione nella soluzione dei problemi che interessano la pioppicoltura. Alla Federazione aderiscono la gran parte delle aziende pioppicole del Friuli dove la pioppicoltura è un'attività agricola forestale molto presente. La federazione che rappresenta un'ottantina di aziende associate è stata la prima in Italia ad ottenere il certificato di Gestione Sostenibile della Pioppicoltura PEFC per la corretta gestione di pioppeti con lo schema PEFC (Programma per la valutazione di schemi di certificazione forestale).

Grazie ai fondi del PSR 2007/2013 la Federazione Regionale dei pioppicoltori e le aziende associate hanno potuto investire in nuovi impianti di pioppeti certificati PEFC. Le misure attivate riguardano la misura 221 "primo insediamento dei terreni agricoli" e la misura 223 "imboschimento di superfici non agricole". La scelta di certificarsi ha permesso alle aziende che hanno aderito a tale progetto di ottenere percentuali di finanziamento pubblico superiore per i nuovi impianti di pioppo. Relativamente alle spese di impianto la Regione ha concesso infatti il finanziamento per il 55% così come previsto per la realizzazione di un accordo collettivo (AC).

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- Capacità di aggregazione tra agricoltori al fine di diffondere la coltura del pioppo certificata PEFC
- Sostenibilità ambientale della produzione certificata
- Tracciabilità del prodotto locale nel rispetto del regolamento comunitario "Due intelligence", azione finalizzata a contrastare il commercio del legname tagliato abusivamente

INTERVISTA

DALLA CERTIFICAZIONE COLLETTIVA ALLA FILIERA CERTIFICATA

In Friuli un Accordo collettivo promuove la gestione sostenibile forestale in chiave di filiera

Mario Cucchini è presidente della Federazione regionale pioppicoltori del Friuli Venezia Giulia, prima in Italia ad ottenere il certificato di Gestione Sostenibile della Pioppicoltura per la corretta gestione di pioppeti con lo schema PEFC. Alla Federazione aderiscono la gran parte delle aziende pioppicole del Friuli Venezia Giulia.

Ci descrive le ragioni di questo progetto integrato?

E' stato un progetto integrato perché ha riguardato 21 aziende già certificate PEFC e 10 aziende in fase di certificazione. Il primo progetto in Italia relativo alla certificazione esclusivamente per il pioppo. Progetto integrato anche perché ha rispettato le norme di buona coltura del pioppo che già alcuni pioppicoltori facevano ma che non erano state unitamente codificate. Questo ha portato ad un risparmio delle concimazioni anche alla luce della legge sui nitrati, a un minor consumo di acqua e una gestione sostenibile per poter avere un prodotto di alta qualità, appetito dall'industria del compensato.

Per una nazione come la nostra, che importa più dei $\frac{3}{4}$ del legno che consuma, ma che, proprio nell'industria della trasformazione del legno in mobili ed arredi ha uno dei suoi punti di forza nel mercato mondiale, la produzione di legno di pioppo ha un'importanza vitale. Mentre negli anni '70 e '80 la pioppicoltura ha avuto un buon impulso, nell'ultimo decennio la superficie pioppicola investita è sempre in calo, in Italia del 55%, in Friuli Venezia Giulia intorno al 43%. Oggi si stima che in Regione ci siano circa 3.600 ettari investiti a pioppo, di questi 1.800 sono certificati.

Il progetto ha creato anche una rete di aziende pioppicole...

I pioppicoltori più o meno si conoscono, ma generalmente non hanno legami fra di loro, perché è nella mentalità dell'agricoltore friulano essere molto individualista e geloso di cosa fa il vicino. Il PSR ha avuto successo su questo lato perché ha avvicinato le aziende tra loro. Infatti, oggi, io rappresento 80 aziende con la certificazione ed a breve già iscriverò altre 10". Più che l'associazionismo, lo scopo principale è quello della certificazione. Avere un buon numero di aziende certificate permette di dimostrare che la coltivazione è stata fatta entro norme precise, mettendo in evidenza i numerosi aspetti positivi che riveste la cultura per l'ambiente, primo tra tutti l'inciden-

za dell'assorbimento della CO₂. Contemporaneamente la certificazione fa rispettare il regolamento della "Due Diligence", permettendo la tracciabilità della produzione, azione finalizzata a contrastare il commercio di legname tagliato abusivamente. In Friuli siamo i migliori produttori di pioppo d'Europa perché abbiamo delle condizioni edafiche particolari per cui il pioppo cresce molto bene.

La redditività di queste aziende è migliorata dopo attraverso questa certificazione?

In termini economici sicuramente sì, nel senso che già il rispetto di quelle che sono le norme della certificazione porta ad un contenimento dei costi di produzione. Un risparmio sulla concimazione e dei trattamenti è già una base tecnica di buona coltivazione e nello stesso tempo si ha una garanzia di produzione di legname di qualità. Nell'immediato il riflesso della certificazione sulla vendita non è sentito. Al momento non abbiamo avuto un riscontro economico diretto sulla vendita ma con il tempo si riuscirà a far valere il discorso della qualità.

Qual è il mercato di riferimento di queste aziende?

In Friuli Venezia Giulia non abbiamo industrie dello sfogliato, gran parte della nostra produzione di tondame per sfogliato è diretta nel mantovano o in Piemonte, qualche carico di legname viene esportato in Ungheria. Sta di fatto che come aziende non abbiamo un legame diretto con l'industria.



E la Federazione quando è nata e cosa promuove?

La Federazione è nata intorno agli anni '80 sotto l'impulso di 4-5 pioppicoltori, a cui si sono poi aggiunti altri. Nei primi anni con alcuni ricavati e con piccoli fondi, finanziamenti che aveva messo a disposizione la provincia, dava un minimo contributo agli associati per coprire in parte le spese delle operazioni e dei trattamenti in campo. Venuti meno questi contributi c'è stato un periodo di stasi. Oggi la Federazione ha un nuovo impulso in quanto promuove il percorso della certificazione.

L'Accordo Collettivo ha finanziato investimenti essenziali per lo sviluppo della pioppicoltura?

Sì, sono state finanziate 2 misure del PSR ai nostri agricoltori. La 221 riguardava i terreni agricoli che per la prima volta venivano investiti a pioppo, la 223 riguardava i terreni già investiti a pioppo che ritornano di nuovo, al secondo o terzo ciclo. Per riuscire a rilanciare o mantenere la pioppicoltura sono indispensabili i contributi del PSR. Con la nuova programmazione se riuscissimo a far riconoscere alla pioppicoltura anche un minimo di PAC, sicuramente avrebbe più impulso.

E quali sono le prospettive future?

E' importante ricordare che il 30 gennaio 2014 le Regioni Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia e Piemonte hanno sottoscritto un'intesa per lo sviluppo della filiera del pioppo finalizzata all'aumento della superficie attualmente coltivate e a un maggior riconoscimento dei vantaggi economici e ambientali derivanti dalla coltivazione di questa specie arborea.

di Gabriele Zanutting

Progetto Integrato Territoriale Torre Natisone 1

L Il Progetto Integrato Territoriale Torre Natisone 1 nasce dalla sinergia tra gli enti pubblici locali e gli operatori agricoli. Il contesto territoriale del PIT comprende 3 comuni appartenenti alla provincia di Udine: Buttrio, Pavia di Udine e Pradamano che si collocano a Sud-Est rispetto al capoluogo, Udine.

Soggetto capofila è il Comune di Pavia di Udine. Le aziende agricole coinvolte nel progetto sono 13 e insieme ai 3 Comuni di riferimento ed al Consorzio di Bonifica Ledra Tagliamento hanno congiuntamente sottoscritto un "Patto d'Area" locale. Gli indirizzi produttivi delle aziende coinvolte sono molteplici, comprendono produzioni vitivinicole, orticole e frutticole, oltre che allevamenti zootecnici ed aziende agrituristiche.

Grazie ai fondi del PSR Friuli Venezia Giulia 2007-13 relativi alle misure 121 "Ammodernamento aziende agricole" e 214 "Pagamenti agroambientali" stanziati dalla Regione Friuli Venezia Giulia, sono stati finanziati progetti volti a favorire l'ammodernamento delle strutture produttive, valorizzare i prodotti di eccellenza e sviluppare il territorio rurale. Le tipologie di intervento hanno riguardato diverse azioni che comprendono: nuovi fabbricati, miglioramento del benessere degli animali, acquisto di macchine e attrezzature per la lavorazione dei prodotti agricoli locali e per la vendita diretta dei prodotti aziendali, sistemazioni fondiari soprattutto in collina, fonti energetiche rinnovabili, pannelli solari, raffrescamento e acqua sanitaria.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- Sinergia tra pubblico e privato, individuando le esigenze del territorio che trovano spazi e soluzioni attraverso gli strumenti di politica di sviluppo rurale.

Salvaguardia e valorizzazione del territorio, attraverso il mantenimento delle specifiche identità dei luoghi, creazione di una "rete rurale" tra amministrazioni locali, imprese agricole attente a processi di qualificazione dell'ambiente, dei paesaggi e patrimoni storici culturali, per accrescere la vitalità socioeconomica dei centri.

- Processi di emulazione delle "best practice", riproducibilità dei migliori esempi e messa in rete delle informazioni.

INTERVISTA

PROGETTO INTEGRATO TERRITORIALE TORRE NATISONE 1

La competitività che coinvolge il sistema aziendale del territorio.

Abbiamo incontrato gli attori territoriali – i comuni, le aziende e i tecnici – che hanno lavorato insieme per la realizzazione del Progetto Integrato. tutti insieme ci hanno raccontato le azioni intraprese.

Il progetto suscita un particolare interesse perché coinvolge le amministrazioni comunali all'interno del PIT. Come nasce questo progetto integrato?

Questo PITT è stato concepito nel 2008, prendendo in riferimento il territorio dell'ASTER (Ambiti per lo Sviluppo Territoriale) del cividalese. L'ASTER nasce da una legge regionale del 2006,, non più in vigore, che imponeva delle aggregazioni a livello intercomunale. In seguito all'abolizione degli ASTER, tuttavia, si sono conservate tra i Comuni alcune convenzioni relative a diversi servizi. L'impostazione territoriale del PIT ha preso in considerazione questo modello di aggregazione che ha riguardato dieci comuni e su tale bacino è stata avviata l'animazione per creare il progetto integrato. I sindaci e le associazioni di categoria hanno promosso l'idea attraverso incontri con le aziende. L'elevata numerosità delle adesioni ed il limite massimo di finanziamento di 4,5 mln ha indotto ad una suddivisione del territorio: PIT Torre Natisone 1 e PIT Torre Natisone 2.

Quali sono stati gli obiettivi del progetto?

Gli obiettivi sono mirati a definire un'integrazione di tipo orizzontale tra le aziende, ossia creare sinergie tra gli imprenditori agricoli. Queste connessioni tra le aziende e gli enti territoriali sono un valore aggiunto perché rappresentano un dialogo tra i vari attori locali. Durante gli incontri sono state presentate delle best practices, come



stimolo per pensare in chiave comparata. Le aziende hanno preso in considerazione questi modelli di riferimento modificando le loro prospettive ed i loro investimenti, prendendo a riferimento gli esempi virtuosi, collegandoli alla dotazione strutturale dell'azienda e al miglioramento dell'impatto della produzione sul territorio.

Cosa avete realizzato con i finanziamenti del PSR?

Le tipologie di intervento hanno riguardato diverse azioni che comprendono: costruzione di nuovi fabbricati, miglioramento del benessere degli animali, acquisto di macchine e attrezzature per la lavorazione dei prodotti agricoli locali e per la vendita diretta dei prodotti aziendali, sistemazioni fondiari soprattutto in collina, fonti energetiche rinnovabili, pannelli solari, acqua sanitaria ecc...

Cosa è cambiato nel rapporto con le aziende?

Gli imprenditori si sono conosciuti, c'è stato un confronto, si sono messi in rete anche con scambi "culturali". C'è stata una crescita economica ma soprattutto una maggiore consapevolezza della presenza sul territorio di altri soggetti con cui condividere certe problematiche, soggetti che vivono le stesse esperienze e affrontano le stesse difficoltà. Si è voluto valorizzare il territorio attraverso le eccellenze dei prodotti. I Comuni, in qualità di partner, hanno svolto attività informativa ma gli imprenditori si sono messi in gioco, dimostrando la capacità di capire le possibilità offerte.

Quali sono state le criticità incontrate nella realizzazione del progetto?

La principale criticità sono stati i tempi molto lunghi di pagamento di AGEA. Non tutte le aziende hanno chiesto l'anticipo del 50% perché è stata valutata la spesa della fidejussione. Il modello con cui è stato concepito il progetto ha previsto la definizione di alcuni criteri per l'attribuzione di punteggi rispetto alle procedure di selezione, attribuibili secondo gli obiettivi e le caratteristiche delle azioni, permettendo di redigere una classifica ed evitare tutta una serie di criticità.

Quindi il PIT è uno strumento che pensate di riutilizzare nella nuova programmazione?

Certo vogliamo riproporlo. Abbiamo anche pensato come costruire il nuovo target, legandosi un po' a quelli che sono gli indirizzi della commissione europea, per essere in sintonia con le politiche di sviluppo. Sappiamo che ci saranno le misure verdi, sappiamo anche che dopo questo PIT sostanzialmente le aziende non hanno più tanto bisogno di dotazioni infrastrutturali. Quello che ci serve è mettere a rete gli imprenditori anche ipotizzando contratti di rete tra di loro. In modo da configurare un insieme di imprese agricole che, virtualmente, formano un'unica azienda sul territorio, offrendo una gamma, un mix di prodotti di alta qualità, certificabili. Ma soprattutto si realizzi un modello completo nel concetto della bioeconomia, della sostenibilità ma anche della rinnovabilità nel campo rurale.

di Gabriele Zanutting

Azienda Agricola Zore

L'azienda agricola Zore si trova nel comune di Taipana (UD), frazione di Platischis. Su questo versante gli abitanti di Taipana guardano ogni mattina la nascita del sole, nel dialetto locale infatti "Zore" significa "alba". Da qui il nome dell'azienda che si occupa di **allevamento di capre**, il cui latte è trasformato e venduto direttamente in azienda. Nel 2010, attraverso i fondi del **PSR Friuli Venezia Giulia 2007/2013**, la giovane titolare ha potuto dar avvio alla sua attività costruendo la stalla, la sala mungitura, il caseificio e il punto vendita aziendale.

L'azienda è condotta dalla **giovane Alessia Berra** che, forte di una **laurea in Scienze Naturali** conseguita a Padova, completata da corsi di **specializzazione ed esperienze lavorative** presso altre aziende, ha messo su l'azienda che oggi occupa 2 giovani donne del luogo. Alessia **produce e trasforma latte delle capre di razza "Camosciata delle Alpi"** allevate al **pascolo** e vende la carne dei capretti. La trasformazione avviene nelle strutture aziendali così come la **vendita diretta** della vasta gamma di formaggi freschi e stagionati.

Nel corso degli ultimi anni l'azienda ha saputo utilizzare diverse misure del **Piano di Sviluppo Rurale 2007/2013** della Regione Friuli: dal **Primo Insediamento** che ha consentito l'avvio dell'attività, ai finanziamenti per l'**ammodernamento delle aziende agricole** con i quali ha costruito le strutture e il parco macchine aziendale, a quelli per la **diversificazione del reddito**, che oggi rendono l'azienda autosufficiente e in grado di vendere energia pulita.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane donna**, con un'alta formazione e percorsi di specializzazione che ha deciso di tornare nel paese di origine, tra le montagne friulane, per fondare la sua azienda agricola, dando concretezza ad una sua passione
- **Filiera produttiva interna all'azienda**: allevamento di capre, produzione di latte, trasformazione e vendita diretta nel punto vendita aziendale di un'ampia gamma di formaggi caprini
- **Leva di sviluppo per il territorio**: l'azienda rappresenta un punto di riferimento per gli abitanti, impiega due giovani risorse locali, offre alle scuole del comune la possibilità di didattica e laboratori

INTERVISTA

ALLEVATRICE DI MONTAGNA PER SCELTA: UNA STORIA DI PASSIONE E VOCAZIONE

Tra le Prealpi giulie, al confine con la Slovenia, la storia di una giovane imprenditrice che ha perseguito sin da bambina il suo sogno. Oggi realizzato.

In azienda abbiamo incontrato la giovane imprenditrice. Alessia, che proviene da una famiglia estranea professionalmente ma non affettivamente alle radici agricole, ha realizzato il suo desiderio di tornare a vivere "a casa sua". Ha studiato, una laurea in Scienze Naturali e diversi percorsi di formazione e di lavoro l'hanno portata a metter su un'azienda tutta sua in cui alleva capre, l'unico animale che davvero sta bene da queste parti.

Alessia, ci racconti la sua storia...

Ho 35 anni e sono cresciuta a Taipana dove ho frequentato la scuola prima di trasferirmi ad Udine per proseguire le superiori e poi a Padova per via dell'Università. In quegli anni, quando vivevo da studentessa, mi sentivo lontana dal modello di vita cittadino e mi domandavo se poteva esserci un'altra via per me, per tornare a vivere dalle mie parti, in mezzo ai boschi. Anche perché Platischis, la frazione da cui provenigo, sembrava tutto fermo, il terremoto del 1976 aveva segnato la fine delle comunità di montagna, ma io l'idea di tornare e far rivivere questo territorio l'ho sempre avuta nel cuore.

Quindi ha cominciato ad "attrezzarsi" per realizzare il suo sogno...

Sì, mentre studiavo Scienze Naturali ho avuto modo di approfondire la materia della zootecnia, concentrandomi e specializzandomi sulle capre, animale che è da sempre presente nelle aziende del nostro territorio montano, anche se non in maniera esclusiva per via della diffusione di un modello di azienda di sussistenza, misto per definizione. Finita l'Università un mio amico mi ha regalato 3 capre, poi diventate 10, nel frattempo io avevo acquistato alcuni ettari di bosco. Ho frequentato un corso CEFAP regionale (Centro di formazione permanente in agricoltura) di 800 ore sulla zootecnia e trasformazione di prodotti lattiero-caseari; lo stage collegato l'ho fatto in un'azienda di Pinzano al Tagliamento, in provincia di Pordenone, una tra le poche che alleva capre in maniera esclusiva, e poi vi ho trasferito anche le mie capre che cominciavano a diventare difficili da gestire.

Cosa ha imparato dallo stage lavorativo?

Tanto. Alla fine dello stage sono rimasta a lavorare presso quell'azienda. È lì che ho imparato il mestiere: stalla, mungitura, negozio e mercatini. Ed è lì che ho scoperto

che il PSR apriva qualche possibilità di cofinanziamento per le aziende agricole. Erano stati pubblicati i primi bandi, era il 2008, e ho colto la palla al balzo presentando un progetto di insediamento e ammodernamento aziendale. Un progetto che ho scritto direttamente io mettendo su carta la mia idea di azienda. Che il PSR ha finanziato!

E il PSR le è stato utile per la stalla ma anche per il caseificio e il punto vendita aziendale...

Sì, sin dal principio ho progettato una sorta di filiera chiusa, questo perchè oltre ad essere difficile trovare qualcuno disposto a venire fin qui a prendere il latte, non ci sono latterie che lavorano latte caprino, era dunque ovvio che, se volevo allevare capre e produrre latte, dovevo anche attrezzarmi per trasformare e vendere formaggio. Io, a dire il vero, sono e mi sento prevalentemente un'allevatrice, trasformare e vendere mi sottrae tempo che vorrei dedicare all'allevamento ma così è, non c'era altra soluzione. Così ho presentato direttamente un progetto completo che mi ha permesso di costruire una stalla dove le capre trovano ricovero nei mesi invernali e la notte, vale a dire quando non sono al pascolo brado nei boschi dei dintorni. Pascoli su cui faccio una rotazione programmata attraverso una recinzione mobile. Contemporaneamente, ho richiesto un cofinanziamento per la sala mungitura, per il caseificio aziendale e l'adiacente punto vendita aperto al pubblico tutti i giorni. E tutto è partito insieme. Qualche anno dopo, sempre sul PSR, ho fatto domanda per un finanziamento per pannelli fotovoltaici oggi posizionati sui tetti della stalla e che mi consentono non solo di approvvigionarmi di energia



pulita in maniera da essere autosufficiente ma anche di vendere alla rete, con un bel guadagno annuo!

Ma dove e come ha imparato il mestiere di allevatore, visto che non appartiene alla sua tradizione familiare?

Come vi dicevo la pratica l'ho fatta in un'azienda in provincia di Pordenone, ma ho anche aderito ad un progetto lombardo dedicato alla fecondazione artificiale. La gestione della stalla, la riproduzione, la lavorazione del latte, la prevenzione sono tutte cose che si studiano ma non si imparano esclusivamente sui libri, è assolutamente necessario fare pratica e io ho avuto questa possibilità, meglio, me la sono cercata. Oggi infatti può dirsi che lavoro quasi in maniera autonoma, certo i veterinari ci sono quando è necessario fare i controlli di rito al gregge ma per il resto ci penso io e le 2 dipendenti che mi affiancano in tutte le attività, dal gregge alla vendita. Quell'esperienza è stata importante anche per l'impostazione delle attività: ho infatti adottato sistemi maggiormente semplificati, più innovativi, sia per la gestione della stalla che per la fase di trasformazione.

E quindi è arrivata la sua azienda, il suo progetto, la sua attività...

Esatto! Quando ho saputo dell'accoglimento della mia domanda di finanziamento lavoravo ancora presso l'azienda della provincia di Pordenone, era il 2009, e lì avevo anche le mie ormai 30 capre insieme alle altre. Mi sono dunque trasferita qui non appena hanno portato a termine i lavori per la stalla, e ho deciso di comprare tutte capre nuove (80 caprette di 2 mesi), esenti geneticamente da una grave malattia virale che colpisce un gran numero di capre quando diventano adulte (artrite encefalitica caprina). È stato un bell'investimento per me, ma ora ho un gregge sempre sano e non contaminato. Un anno dopo, appena entrate in produzione le capre, ho avviato anche il caseificio e il punto vendita dove commercializzo formaggi che si differenziano a seconda dei periodi dell'anno: stracchini, tomini, yogurt, ricotta, formaggelle, formaggi stagionati. La gran parte dei formaggi la vendo qui da me, meno del 30% lo mando a ristoranti e negozi della zona, ho un mercato esclusivamente regionale. Anche i capretti maschi li vendo direttamente alla ristorazione locale.

Ma qualche difficoltà l'ha dovuta superare?

Sono stati anni intensi, pieni di soddisfazioni ma anche di difficoltà che la determinazione – ormai mi stavo giocando tutto – mi ha consentito di superare! Il primo ostacolo l'ho avuto con le banche. Sembrava che nessuno fosse interessato a concedermi una linea di credito, nonostante portassi con me tutto l'incartamento del cofinanziamento regionale. Ho dovuto girare 5 banche prima di trovare un credito cooperativo locale disposto a scommettere sul mio progetto di impresa e a darmi un finanziamento per il mio investimento. Ma ne ho passate di notti senza chiudere occhio! Altro problema ancor oggi presente, riguarda la classificazione di questi pascoli: le particelle, infatti, non sono riconosciute come pascolo, ma come bosco.

Ma anche tante soddisfazioni: è un punto di riferimento per la zona, ha creato occupazione per due sue conterranee e vende tutta la produzione che pare sia molto ricercata a valle...

Vivo all'aria aperta, nel mio paese, tra i monti, come ho sempre sognato, le capre sono animali docili, a cui sono affezionata, mi riconoscono da lontano e al mio richiamo corrono tutte incontro, lavoro con due colleghe locali che mi aiutano in tutto, vendo quel che produco qui in azienda e spesso vengono sin da Udine quassù solo per acquistare il mio formaggio. Sono serena e contenta di aver realizzato un sogno, una nuova speranza che rappresenta un esempio per questa zona che sembrava senza speranze dopo il terremoto. Certo il mio impegno è al cento per cento, ma per ora questo mi basta.

Dunque bilancio più che positivo... quali altri progetti ha in cantiere?

So che si apre una nuova fase di programmazione e forse a qualcosa penserò. Ma per il momento devo assestarmi sulla mia azienda, godermi cioè quello che faccio senza crescere troppo!

di Milena Verrascina e Federica Cislino



LAZIO



Co.Pa.Vit - Consorzio Pataticolo dell'Alto Viterbese

CO.PA.VIT. è un Consorzio nato nel 2008 su stimolo della Riserva Naturale Monte Rufeno con l'obiettivo di dare nuovi sbocchi produttivi e commerciali alla filiera della patata dell'alto viterbese, la più importante coltura del territorio. Il Consorzio coinvolge le maggiori realtà locali produttrici di patate della zona, tre cooperative che associano oltre 600 produttori.

Il Consorzio è stato costituito con il fine di creare **aggregazione tra gli imprenditori**, e restituire valore aggiunto alla produzione, in un territorio dove la patata sta ottenendo il riconoscimento IGP. Nel territorio vengono prodotte circa **50mila tonnellate di patate all'anno**, il 10-15% sono di fascia "C", per una quantità pari a circa **3.500/4.000 tonnellate**. La superficie totale coltivata nella zona corrisponde a 1.200 ettari e la dimensione media aziendale si aggira intorno a 1,5 ettari. In merito alla portata annua, pressappoco il 70/80% (30.000/35.000 ton.) è concentrato nelle tre principali Cooperative, circa **315 produttori di patate**.

Grazie al programma regionale "Natura in Campo" è stato possibile, da principio, **realizzare lo stabilimento** che oggi ospita l'impianto di trasformazione della patata. I Fondi sono andati al Comune di Acquapendente che ha ceduto lo stabilimento in uso al Consorzio. Nel 2008, grazie ai fondi del PSR 2007/2013, CO.PA.VIT ha partecipato alla Progettazione Integrata di Filiera, realizzando l'intera linea di lavorazione della patata di IV Gamma. In seguito, con la **Misura 123** il Consorzio ha **ottenuto nuovi fondi** per eseguire i lavori di completamento della linea.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Capacità di fare rete:** su un doppio livello: a) Istituzionale, curando i rapporti con le Amministrazioni, cercando di accedere ai fondi pubblici disponibili; b) Territoriale, unendo le realtà presenti sul territorio in un'ottica di lungo periodo, per essere più forti sul mercato
- **Restituire valore aggiunto all'attività agricola:** utilizzando anche la "seconda scelta" di produzione
- **Innovazione:** studio di un progetto innovativo, altamente specializzato, e fortemente competitivo
- **Sostenibilità:** cura per il territorio in funzione di un'imprenditoria agricola dinamica

INTERVISTA

PROGETTAZIONE DI FILIERA E AGRICOLTURA SOSTENIBILE IN FUNZIONE DELL'IMPRENDITORIA AGRICOLA: LE PAROLE CHIAVE DEL NUOVO MODELLO DI SVILUPPO

Nell'Alta Tuscia un impianto industriale per la produzione della patata di IV Gamma

Abbiamo incontrato Massimo Bedini Direttore della Riserva di Monte Rufeno e Vice Presidente del Consorzio "Come Area Protetta, quindi come chi ha «acceso l'interruttore» della macchina – spiega Bedini – abbiamo una filosofia di fondo: quella di incrementare l'agricoltura sostenibile, in funzione del discorso imprenditoriale dell'agricoltura”.

Come è nata l'idea di creare il Consorzio CO.PA.VIT?

Creare aggregazione tra i produttori del territorio, che storicamente erano in contrasto tra di loro, e per recuperare una buona parte di prodotto che viene considerato di “seconda scelta” e venduto a poco prezzo in altri territori. In sostanza riconquistare due grandi ricchezze per il nostro territorio.

Nel 2002 come Ente Parco, siamo stati promotori dell'iniziativa e attraverso il Comune di Acquapendente abbiamo partecipato al Programma Regionale “Natura in Campo” dell'Assessorato all'Ambiente con il quale è stato possibile realizzare il capannone industriale che oggi ospita la linea di lavorazione della patata di IV Gamma. In più con i fondi derivanti della carbontax per i tetti fotovoltaici della Regione Lazio abbiamo realizzato il tetto fotovoltaico a supporto dell'impianto.

I numeri del Consorzio sono impressionanti, tra le varie Cooperative arriva a oltre 600 produttori. Come è stato possibile mettere tutti d'accordo?

Bisogna fare un passo indietro, ma direi che sostanzialmente l'esigenza è stata del territorio. Noi come Riserva siamo riusciti a dare forma ad un bisogno. Nel momento in cui si stava redigendo il Piano del Parco, come previsto dalla normativa nazionale e regionale, è stato creato un Forum che accogliesse le differenti richieste, questo è stato poi diversificato in tre diversi Forum: uno sulle Attività produttive, uno sulle Attività Turistiche e Culturali, e uno sull'Ambiente. All'interno del Forum sulle Attività Produttive un gruppo di agricoltori, segnalava la previsione di una contrazione del mercato per quanto riguardava il fresco, cosa che si è verificata. In questo territorio viene coltivata la patata e messa sul mercato come prodotto fresco, le industrie della trasformazione acquistano il prodotto a prezzo irrisorio per lavorarlo nelle loro industrie e rivenderlo a prezzi molto più alti.

Altro numero importante riguarda le quantità, 1.200 ettari di coltivazioni per 50.000 tonnellate annue, di cui circa 4.000 destinate a diventare patate di IV Gamma, su un territorio ricco e fertile, parliamo dunque di un prodotto di qualità?



In effetti sì. Va detto che l'alta Tuscia è tra i primi territori in Italia per quantità prodotte. Inoltre, la patata dell'Alto Viterbese per le sue peculiarità organolettiche, grazie alle caratteristiche del terreno vanta prerogative ottime, ci sembrava giusto e opportuno promuoverla anche da questo punto di vista. Innanzitutto con il marchio "Natura in Campo – I prodotti dei Parchi", un programma di azioni integrate a favore dei territori tutelati, come la Riserva, per favorirne imprenditoria e occupazione. Ma viste le quantità, il nostro è un prodotto che può mirare anche a varcare i limiti nazionali. È per questa ragione che abbiamo avviato le pratiche per il riconoscimento IGP.

In che modo i fondi PSR, in particolare la Progettazione Integrata di Filiera, sono si sono inseriti in questo percorso?

Si sono inseriti perfettamente. Nel senso che in quel momento la Programmazione non prevedeva fondi destinati nello specifico alla patata, l'indicazione veniva dalla Commissione Europea perché il tubero aveva già dei fondi destinati. In altre parole, gli imprenditori pataticoli come singoli non avevano possibilità di accedere a contributi, ma associati in un PIF potevano. A questi fondi hanno aderito non solo le cooperative del COPAVIT, ma anche le Aziende private che hanno voluto fare dei progetti di miglioramento delle proprie aziende nel contesto della produzione della patata. È stata una cosa buona per il nostro territorio e, per quanto ne so io, anche per gli altri territori che hanno sfruttato questa progettualità.

Il PIF prevede due Misure obbligatorie, la 123 e la 124. In particolare la seconda, la così detta Misura sulla "ricerca", mira a sviluppare percorsi innovativi basati su reti territoriali e sul trasferimento delle conoscenze. Secondo la sua esperienza questi obiettivi si sono realizzati?

Sì! Una prima osservazione da fare sulla Misura 124 è che si tratta del vero collante tra tutti i soggetti. Il progetto realizzato insieme all'Università della Tuscia-Dibaf riguarda un modello previsionale per il controllo della tignola, quindi tutti i produttori sono interessati dal fenomeno. In secondo luogo, come Area Protetta, quindi come chi ha "acceso l'interruttore" della macchina, abbiamo una filosofia di fondo, che è quella di incrementare l'agricoltura sostenibile, in funzione di quello che è il discorso imprenditoriale dell'agricoltura. In questo territorio negli ultimi dieci anni sono stati fatti molti passi in avanti dal punto di vista dell'uso dei presidi sanitari, ma ancora si deve fare molta strada.

Con questo progetto potremmo far comprendere meglio all'agricoltore come utilizzare determinati presidi nelle giuste dosi e nei momenti opportuni. Questi studi servono a far capire l'importanza di alcuni comportamenti virtuosi che gli agricoltori devono avere sul territorio per tutelare loro stessi e gli altri agricoltori.

Come funziona il sistema GIS?

Con l'Università sono state individuate 5 aree, che si sono ridotte a 3 macro aree: Lago di Bolsena, Piana di Acquapendente, e Onano. Rispetto a queste aree abbiamo visto che ci sono delle costanti riguardo alle catture e alle infiltrazioni, vedendo che possono essere razionalizzate e messe in un sistema, sulla base delle indicazioni termo pluviometriche che di anno in anno si raccolgono, il sistema può servire a prevedere l'incidenza della tignola a inizio stagione. Presa la prima generazione il parassita si dovrebbe bloccare. Fino ad ora ci siamo basati su nostri punti di campionamento, più un'ottantina di punti che fanno riferimento alle Cooperative, quindi la base dati è abbastanza ampia. I tecnici delle Cooperative avvertono gli agricoltori direttamente, o via sms. Questo sistema è utile per sapere non solo quando trattare, ma soprattutto quando è necessario non farlo. Un risparmio per l'ambiente e anche per le tasche. Inoltre, questa metodologia potrà essere valida anche per altri parassiti, nella zona ad esempio c'è il problema della peronospora un fungo che attacca le foglie.

L'esperienza del PIF è stata positiva tanto che con il PSR avete nuovamente richiesto ulteriori contributi. In che modo?

Sì, abbiamo partecipato anche ai Bandi singoli del PSR nel 2011, in particolare per la misura 123. In Regione in quel momento era stato eliminato il blocco per il settore patatolo. Abbiamo chiesto un contributo per l'acquisto di un depuratore dell'amido, utilissimo nel caso della lavorazione della patata.

In linea generale, la Progettazione di Filiera sembra avere avuto diversi risvolti positivi: incremento del reddito, sostenibilità, attivazione di un rete territoriale. Quali secondo lei gli aspetti positivi di maggiore interesse?

Oltre a quelli citati, va menzionato anche il fatto che le Amministrazioni locali hanno sposato questo tipo di percorso per valorizzare e sostenere un settore, che in questo territorio è il più importante. È un aspetto di grande positività. Il PIL della zona è trainato dall'agricoltura per un 40-50%, ci sono interi paesi come Onano, Grotte di Castro, San Lorenzo Nuovo in cui l'agricoltura rappresenta la fonte di reddito principale nel contesto di quelle comunità, Amministrazioni così proattive rappresentano un segnale molto positivo anche per il futuro. Ad esempio, il Corav si è attivato con Arsial per fare il nuovo impianto di trasformazione della lenticchia; qui c'è l'ipotesi di poter edificare una seconda struttura per chiudere la filiera dei legumi con la trasformazione in I Gamma. Questi sono tutti stimoli che, in un contesto internazionale in cui c'è scarsa propensione a investire, sovvertono un po' le cose: qui si pensa in positivo.

di Roberta de Vito

Azienda Apistica Florapi

L'azienda Florapi è situata nell'area collinare del comune di Formia, alle pendici del Parco Naturale dei Monti Aurunci. L'azienda nasce nel 2008, quando il conduttore, Giuliano Guglielmo decide di avviare questa attività e aderire alle misure del PSR Lazio 2007/2013 attraverso il cosiddetto **Pacchetto Giovani**.

La superficie aziendale è di circa 5 ha, in affitto, e di questi circa 1,2 ha sono coltivati ad oliveto per la produzione di olio extravergine, ortive e diverse varietà di piante fruttifere. La restante superficie aziendale è boscata. L'attività principale è legata alla **produzione del miele**. Sono circa **200** le arnie presenti in azienda.

La progettazione aziendale ha riguardato la combinazione di tre Misure del PSR: 112 "Insediamento Giovani Agricoltori", 121 "Ammodernamento Aziende Agricole" e la misura 111 "Azioni nel campo della formazione professionale" con specifico riferimento al "Tutoraggio aziendale". Gli investimenti hanno riguardato la realizzazione di opere strutturali per adibire un locale aziendale a laboratorio per la lavorazione, la trasformazione ed il confezionamento del miele e l'acquisto delle **attrezzature** necessarie.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane agricoltore** che valorizza le proprie radici: nuova concezione di azienda agricola che produce qualità al servizio del consumatore, del territorio e della "propria gente"
- **Capacità imprenditoriale nel cogliere le opportunità e fare rete**: scelta di avviare un'attività dettata dalle proprie passioni e progettata anche attraverso scambio di esperienze con "collegli" neo-agricoltori condividendone le scelte operative; motivato interesse nel condividere con altri apicoltori le proprie esperienze
- **Passione e rispetto dell'ambiente**: cura del paesaggio, amore per la natura trasmissione delle proprie conoscenze

INTERVISTA

LA CULTURA E LE TRADIZIONI DI UN TERRITORIO RACCHIUSE IN UN VASETTO

Alle pendici del Parco Naturale dei Monti Aurunci un'azienda che "filtra e conserva" sapori e profumi del territorio

Nell'area collinare del comune di Formia, alle pendici del Parco Naturale dei Monti Aurunci, nasce nel 2008 l'azienda apistica Florapi guidata dal giovane Giuliano che abbiamo incontrato nella sua azienda.

Giuliano, ci può raccontare come nasce la sua azienda?

Mi trovavo da 5 anni in un'altra regione d'Italia, ogni volta che facevo qualche passeggiata per le campagne, vivevo in città, sentivo che mi mancava qualcosa. Era il contatto con la natura, per la quale ho sempre avuto una profonda passione. Ho realizzato che avevo il desiderio di fare qualcosa che fosse in armonia con la natura e con il territorio, ma nello stesso tempo capace di creare reddito.

E ha deciso di fare l'apicoltore...

Sì. Anche perché le api sono sempre state una mia passione. Anche prima di trasferirmi al Nord, ad esempio, avevo delle arnie. E poi perché, come dicevo, volevo fare qualcosa che fosse in armonia con la natura e che tutelasse anche il territorio, a cui io sono molto legato. Come ben si sa, ad esempio, le api lavorano principalmente a favore dell'ambiente attraverso l'indispensabile contributo dell'impollinazione.

In quanto tempo l'idea è diventata concreta?

Diciamo che da quando ho iniziato a pensarci, a quando ho veramente realizzato il mio progetto, sono trascorsi circa 3 anni. Erano infatti gli anni 2006-2007 quando ho iniziato a domandarmi cosa volessi realizzare. Anni in cui ho iniziato tra l'altro a documentarmi in merito agli aspetti tecnico-amministrativi necessari ad avviare un'azienda agricola. Il 2008 è stato un anno molto importante. Ho costituito l'azienda e aderito al bando PSR Lazio sul Pacchetto Giovani. Ma devo aggiungere che di grande aiuto è stato il continuo confronto che ho avuto con un mio amico che aveva un'idea progettuale simile alla mia in ambiti agricoli differenti.

Quali sono state le difficoltà che ha dovuto affrontare?

Le difficoltà maggiori sono legate agli investimenti. Quando si parte con una attività non si è mai certi dove si va a parare e, nel mio caso, gli investimenti da fare non sono stati pochi. I finanziamenti pubblici indispensabili a mio avviso, sono vincolati alla rendicontazione dei lavori. Fortunatamente i mie genitori mi hanno aiutato in questo senso. Nonostante le difficoltà iniziali, non ho mai smesso di credere nel mio

progetto perché la passione che ho verso questa attività è davvero tanta. Poi le cose sono andate meglio, sono stato fortunato perché non ho avuto grossi problemi nel ricevere i finanziamenti del PSR. Anche se i tempi sono stati piuttosto lunghi, diciamo che il "crono-programma" è stato rispettato e questo è stato veramente un grosso vantaggio.

Ha citato spesso la parola passione, ci può fare capire meglio?

Ho lavorato tanto e mi sono impegnato parecchio per realizzare il mio progetto. Fare l'apicoltore è complesso, c'è bisogno di fare molta pratica e soprattutto ci si deve aggiornare in continuazione. Bisogna conoscere il territorio, la flora quindi i cicli delle fioriture e poi, importantissimo è conoscere gli insetti e il loro comportamento. C'è da considerare anche che il guadagno è relativo, la produzione di miele dipende da tanti fattori. Ma è la mia passione a spingermi ad andare sempre avanti.

Anche dal punto di vista qualitativo si può parlare di passione...

Sì! Come ho detto svolgo il mio lavoro con profondo rispetto per la natura e soprattutto penso anche al consumatore, per questo motivo cerco sempre di realizzare un prodotto che sia di qualità. Il mio miele lo commercializzo in un raggio di 10 km dall'azienda, quindi so che lo mangiano le persone che vivono in questo territorio. Mi sento responsabile di ciò che porto loro in tavola. Anche per questo motivo, ad esempio, non uso acaricidi di sintesi né antibiotici nella cura delle mie api.



Come ha sviluppato l'aspetto commerciale?

Inizialmente le spese sono tante e i ricavi piuttosto bassi, quindi ho cercato di vendere tutto da solo, per contenere i costi. Però il tempo che trascorrevi nei mercati o nelle fiere di paese, era tutto tempo sottratto al lavoro con le api. Quindi ho iniziato ad investire sulla pubblicità facendo delle brochure, e curando maggiormente il sito internet che avevo realizzato. Infine, mi sono rivolto anche a piccoli negozi del posto con i quali adesso ho una consolidata relazione commerciale.

Ma fa tutto da solo?

No, impossibile. Come dicevo il lavoro con le api impegna tantissimo, soprattutto in alcuni periodi dell'anno. Mia moglie mi dà una grossa mano nel gestire, diciamo così, i rapporti con i clienti e soprattutto nella fase del confezionamento del miele.

Come vede il suo futuro da apicoltore?

Sono un po' preoccupato della componente climatica che negli ultimi anni è sempre più incerta, influenzando soprattutto le fioriture. Poi, ad esempio, adesso c'è questo nuovo predatore delle api, il calabrone asiatico - Vespa velutina - che sta proliferando sempre più. Sono fattori come questi, che minacciano l'apicoltura, quelli a cui guardo. Per il resto, anche se pesante, non temo il lavoro.

Più che un lavoro la sua sembra quasi una vocazione, possiamo dire che lei con le api ..."ci vive"?

Sì! – Giuliano ci risponde con una risata . . .

di Antonio Papaleo

Fattoria La Sonnina

L'azienda agricola biologica si sviluppa su una superficie di 26 ettari, di proprietà della Curia di Palestrina, gestiti dai soci della Cooperativa Agricola La Sonnina. Nel 1999, con i fondi del Piano di Sviluppo Rurale 2000/2006, i soci de La Sonnina hanno potuto recuperare la tenuta sita nel territorio di Genazzano in provincia di Roma.

La Cooperativa è composta da 10 soci lavoratori e 9 soci volontari, che gestiscono l'azienda in un'ottica multifunzionale: azienda agricola, vendita diretta, laboratorio di trasformazione, agriturismo, fattoria educativa, fattoria sociale con progetti a favore di disabili, immigrati e rifugiati politici. Vengono prodotti seminativi e allevate specie animali, tra cui la razza tipica del maiale nero dei Monti Lepini, si coltivano vite e olivo e sono presenti castagneto e bosco ceduo.

Grazie al nucleo progettuale presente nella Cooperativa, nel corso degli anni, La Sonnina ha partecipato a numerosi altri bandi di finanziamento pubblici, tra questi il PSR 2007/2013, utilizzando i fondi disponibili sulla Progettazione Integrata aziendale (Pacchetto Giovani), che ha permesso ai soci di migliorare e implementare l'azienda, continuando a garantire tutte le attività sociali che offrono al territorio. La Cooperativa partecipa anche alla Progettazione Integrata Territoriale (PIT) con la Provincia di Roma per la ristrutturazione di un antico stabile presente in azienda al fine di utilizzarlo come centro polifunzionale per la formazione, destinata all'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati, in campo agricolo, artigianale e alimentare.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Gli aspetti sociali:** la volontà di lavorare sull'inserimento lavorativo e di accoglienza attraverso percorsi di inclusione sociale, nonché sull'offerta di servizi educativi, terapeutici e riabilitativi di soggetti svantaggiati e di rifugiati.
- **Forte nucleo di progettazione:** esperienza nella ricerca di sostegni e incentivi.
- **Rete di contatti:** con Enti pubblici, Organizzazioni professionali, Associazioni del territorio

INTERVISTA

AGRICOLTURA SOCIALE, PROGETTAZIONE E PRESENZA SUL TERRITORIO: TRE BUONE PRATICHE DA COLTIVARE

Tra i Monti Prenestini un'azienda impegnata nella cura del territorio e "dell'altro"

Abbiamo incontrato, in una giornata di vento e di sole, Lucia Margaritelli socia della Cooperativa La Sonnina nonché agronoma progettista, "insieme a Paolo" – ci tiene a specificare – "il socio fondatore, quello che ha avuto l'idea, e che ha messo insieme tutti", continua Lucia. Insieme seguono tutti i bandi e non se ne lasciano sfuggire uno.

Ma facciamo un passo alla volta e sentiamo dalla viva voce di Lucia come sono andate le cose.

L'azienda agricola si sviluppa su una superficie di 26 ettari, la proprietà è della Curia di Palestrina, noi soci della Cooperativa Agricola La Sonnina li abbiamo in gestione. All'inizio è stato veramente molto difficile, tutto quello che c'è oggi a distanza di 13 anni è irriconoscibile. Quando siamo arrivati c'erano solo ruderi, bosco e terreno incolto. Ci si presentava una situazione di recupero complessa e onerosa, per la quale era arduo prevedere la fine. C'è ancora tanto da fare, i progetti non finisco mai, si migliora sempre.

Come avete fatto a partire?

Gli aspetti da prendere in considerazione sono diversi. Innanzitutto c'è stato l'accordo con la Curia per la gestione delle terre. Poi la necessità di reperire i fondi. Credo che uno dei profili fondamentali della nostra Cooperativa sia il forte nucleo progettuale. Ciò che ci ha messo insieme è stato il fatto che fin dall'inizio non abbiamo mai pensato a un'azienda che producesse e basta, ma a una realtà che offrisse servizi ad alto impatto al territorio. Lasciare una traccia, un segno tangibile, un po' come fa l'aratro sul campo, che poi nasce sempre qualcosa di buono: un segno per le generazioni che verranno. Per ottenere questo risultato, ci siamo resi conto che era necessario avere i fondi necessari per un'azienda sana, a regime, che potesse diversificare le sue attività e in grado di sostenere altri progetti, di tipo sociale ad esempio.

A quali fondi avete pensato?

A quelli europei innanzitutto. Con il Programma di Sviluppo Rurale del Lazio 2000/2006 abbiamo avuto i mezzi per il primo insediamento, da lì sono nate le opere di recupero della tenuta. Ma non solo. Grazie a questo avvio sono iniziate le attività dell'azienda. Poi, nel 2006 abbiamo chiesto un finanziamento per i tetti fotovoltaici alla Regione Lazio, con questa energia per lungo tempo ci siamo completamente alimentati. Oggi copre il 30-40%. In seguito abbiamo partecipato anche al PSR 2007/2013 grazie al

quale stiamo migliorando e incrementando le funzioni aziendali. Durante i lavori di scavo abbiamo scoperto delle vasche di deposito delle sanse del 1700 della vecchia tenuta agricola, le abbiamo pulite, sono intatte e bellissime. Vorremmo chiedere una variante per recuperarle e renderle funzionali all'azienda. A ciò si aggiungono i fondi della PAC, come azienda biologica certificata abbiamo ricevuto sovvenzioni sui seminativi, e sull'allevamento delle razze in via di estinzione, abbiamo introdotto in azienda l'allevamento del maiale nero dei Monti Lepini. Sempre con il PSR stiamo partecipando anche al PIT con la Provincia di Roma per la ristrutturazione della Villa all'entrata dell'azienda per utilizzarla come centro polifunzionale per la formazione destinata all'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati, in campo agricolo, artigianale e alimentare.

Insomma, la forza progettuale certo non vi manca! Come si inseriscono gli aspetti sociali in tutto questo?

Come dicevo all'inizio, la dimensione sociale è prioritaria. In tale ottica dagli esordi abbiamo incrementato la rete di contatti con le strutture presenti sul territorio, naturalmente intrecciando sempre sociale con agricoltura. Abbiamo firmato un protocollo di intesa con la vicina Cooperativa Sociale San Giuseppe che opera sul territorio, alcuni membri de La Sonnina fanno parte della San Giuseppe e viceversa, tanto è vero che la riteniamo "una sorella". Ciò anche al fine di poter partecipare a bandi che richiedeva-



no caratteristiche statutarie particolari, per ampliare l'orizzonte della rete di contatti, e per sfruttare al meglio le differenti competenze a disposizione.

Bene. Curia, Cooperativa San Giuseppe, Enti pubblici. Una folta rete di contatti! In che cosa si concretizzano queste relazioni?

In progetti. Ad esempio con la Cooperativa San Giuseppe è nato un Progetto di Agricoltura Sociale sul maiale nero dei Monti Lepini, che ha coinvolto anche la Comunità Serrone di Don Primo, volto all'inserimento lavorativo di giovani con disagio psichico. Il progetto ha creato dei rapporti di lavoro stabile per alcuni dei ragazzi. Questa attività non ha ricevuto finanziamenti diretti, ma grazie ai fondi del PSR è stato possibile creare le condizioni che hanno permesso la realizzazione di una realtà con un impatto territoriale marcato. Anche con la Caritas di Palestrina abbiamo potuto realizzare un Progetto di quattro anni per l'inserimento lavorativo a favore dei rifugiati politici. Concluso il periodo alcune delle persone accolte sono rimaste in Cooperativa in qualità di soci, o come lavoratori. Con il Comune di Genazzano, a seguito dell'esperienza con i rifugiati, abbiamo partecipato al bando SPRAR del Ministero dell'Interno per la prima accoglienza, ricevendo nell'ottobre del 2011 il primo gruppo di richiedenti asilo.

Ma non solo. Perché non tralasciate neanche gli aspetti educativi, cercando di diffondere le conoscenze in agricoltura. Ci vuole raccontare come?

Sì, la diffusione delle buone pratiche agricole e dell'importanza del lavoro in agricoltura sono un tassello fondamentale del nostro lavoro e le scuole rappresentano un veicolo importante di diffusione. Realizziamo dei progetti durante i periodi ottobre – novembre, e a partire da marzo con le locali scuole elementari. Si tratta di laboratori in cui si fanno conoscere ai bambini tutte le filiere produttive presenti in azienda, dall'allevamento, alla produzione del formaggio, alla coltivazione. Anche con l'Istituto Tecnico del luogo è stato realizzato un progetto di tirocinio e possibilità di inserimento lavorativo per ragazzi seguiti da insegnanti di sostegno.

Diversificazione. Sembra quasi la parola d'ordine che ci guida all'interno della tenuta La Sonnina. Produzione e allevamento biologico, vendita diretta, laboratorio di trasformazione, agriturismo, fattoria sociale. Il ruolo dell'attività agricola qual è?

È fondamentale. Siamo nel bel mezzo di una tenuta agricola produttiva di 26 ettari. Senza agricoltura non esisteremmo. In particolare, abbiamo un allevamento di 200 capi di maiali neri dei Monti Lepini, su cui abbiamo puntato con forza. È una razza locale in via di estinzione molto rustica adatta per l'allevamento semibrado.

Come commercializzate i vostri prodotti?

I canali di vendita sono "diversificati", come tutta l'attività agricola. Oggi un'azienda per essere presente e riuscire ad essere sana e produttiva, e nel nostro caso realizzare anche progetti di agricoltura sociale, non può pensare di dedicarsi alla sola pratica agricola. Diversificare è una filosofia che abbraccia tutte le attività. Anche nella ven-

ditte dei prodotti, il metodo è sempre lo stesso, cercare più canali possibili, a seconda delle disponibilità di prodotto che si possono assicurare. L'associazione alla Coldiretti ha consentito all'azienda agricola l'accesso a numerosi sbocchi commerciali come ad esempio i Farmer's Market. Poi i Gruppi di Acquisto Solidali (GAS), ma con loro stiamo impostando un discorso solo di ortaggi, non potendo assicurare forniture costanti di carne. Siamo presenti anche al Mercato di Testaccio a Roma il sabato e domenica, e in alcuni punti vendita locali. Avendo a disposizione il laboratorio di trasformazione ci stiamo specializzando su preparazioni particolari da poter vendere ai mercati. Cerchiamo di seguire i gusti dei clienti. E poi c'è il punto vendita aziendale sul quale stiamo investendo un po' di più, cercando di portare più persone in azienda.

In che modo vi promuovete sul mercato?

Home made. Facciamo tutto in casa. All'inizio era più semplice, c'erano meno cose da fare. Ora che l'attività si è ampliata è abbastanza un affanno seguire tutto. Siamo 19 soci e ognuno di noi sta dietro a tante cose. Oltre ai progetti, seguo personalmente anche gli aspetti grafici e tutto ciò che riguarda la promozione. Mi sono accorta che tralasciare questo aspetto anche per un piccolo periodo può essere fatale. Verso la primavera ho notato che c'era stato un calo nell'affitto delle camere in Agriturismo e in effetti avevo curato meno il lato pubblicitario con i siti specializzati e con il vicino Parco di divertimenti. Recuperata questa situazione, tutto è tornato alla normalità, ma insomma non bisogna perdere un colpo!... e le giornate sono solo di 24 ore...

di Roberta de Vito

Società Agricola Mercuri

L'azienda agricola biologica Mercuri, fondata nel 1920, si trova a Casperia in Provincia di Rieti, si sviluppa su una superficie di circa 35 ha, 15 dei quali in affitto. Nel 2009, con i fondi del Programma di Sviluppo Rurale Lazio 2007/2013, è subentrato nella conduzione dell'azienda il giovane Gabriele che guida l'attività con l'aiuto dei genitori.

L'indirizzo produttivo dell'azienda è di tipo misto, prevalentemente foraggero-cerealicolo-zootecnico, con produzione di carne ed olivicolo. Circa 18 ha sono a seminativo sui quali si coltivano le foraggere necessarie per l'alimentazione del bestiame ed i cereali (in particolare frumento duro) utilizzato per la trasformazione in farine. Circa 5,5 ha sono costituiti da oliveto, altrettanti 5,5 ha sono invece a bosco ed altri 5 ha circa sono a prato e pascolo.

Il giovane imprenditore ha usufruito delle risorse del PSR destinate al "Pacchetto Giovani". Con le misure 112 "Insediamento di giovani agricoltori" e 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" si è insediato e ha attuato diversi interventi rivolti al rafforzamento del livello di diversificazione delle produzioni ma anche di salvaguardia sia dell'ambiente (misura 214 "Pagamenti agro ambientali – Agricoltura biologica") sia della salute degli animali (misura 215 "Benessere degli animali") e delle persone che lavorano in azienda (misura 114 "Servizi di consulenza aziendale"), e le indennità compensative previste dalla misura 211 "Indennità per svantaggi naturali a favore di agricoltori in zone montane".

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Flessibilità della gestione imprenditoriale:** capacità di attuare una forte diversificazione dell'offerta aziendale attraverso strategie di adattabilità alle esigenze del mercato.
- **Sostenibilità:** uso dei fattori produttivi, conservando tradizione e rispetto per l'ambiente (agricoltura biologica).
- **Strategia competitiva:** completamento in azienda della filiera produttiva e sviluppo di diverse tipologie di filiera corta (vendita diretta, accordi con GAS, vendita on-line).

INTERVISTA

QUANDO LA MODERNA DIVERSIFICAZIONE AZIENDALE "PASSA" DALLE ANTICHE TRADIZIONI

Ai piedi dei Monti Sabini un'azienda che produce secondo la memoria del territorio coniugandola con le moderne richieste di una "civiltà urbanizzata"

Abbiamo incontrato Gabriele e Tersilio, che ci hanno fatto comprendere in che maniera la loro azienda, una realtà caratterizzante del territorio "Asprese", può assumere aspetti ambivalenti capaci di esportare tradizioni e sapori, oltre le antiche mura della città Sabina.

Qual è la storia della vostra azienda?

Le origini dell'azienda – ci dice Tersilio – sono intimamente legate alla storia della nostra famiglia. Era il 1920 quando il nonno di mio padre si trasferisce dalle Marche a Casperia e, assieme con altri parenti, compra i primi ettari di terreno, ancora oggi di nostra proprietà. Diverse sono poi state le vicissitudini che hanno visto, nel tempo, la vendita e la spartizione tra fratelli della superficie aziendale. L'azienda infine, è passata da padre in figlio, fino ad arrivare al 1990, anno in cui ufficialmente entro anche io, al fianco di mio padre Mario, nella conduzione dell'azienda. In seguito io e mia moglie abbiamo portato avanti l'azienda fino a quando nel 2008, finita la scuola, Gabriele ci ha detto che voleva fare l'agricoltore e quindi nel 2009, aderendo alla Misura 112 del PSR si è insediato in azienda.

Gabriele, quindi la scelta di fare l'agricoltore è stata naturale?

Effettivamente mi sono trovato davanti una attività agricola ben avviata. Quindi, tutto ciò che è oggi la nostra azienda è merito di mio padre e mia madre. Non ho mai pensato alla mia vita lavorativa se non in una azienda agricola. Per quanto mi riguarda, lavoro con la passione che ho per la natura e per gli animali, fin da quando ero ragazzino. La vedo così, sto portando avanti non solo un'azienda agricola, ma un'eredità familiare.

Che ruolo ha avuto il PSR nell'andamento della vostra azienda?

Diciamo che il contributo pubblico ha permesso di fare tanto – ci dice Tersilio. Già a partire dagli anni '90, quando ancora il conduttore era mio padre, attraverso risorse derivanti dai Fondi Strutturali, Obiettivo 5, abbiamo realizzato il capannone, circa 10 km di recinzione per l'allevamento allo stato brado del bestiame ed anche un laghetto aziendale che utilizzavamo per l'irrigazione.

Oggi – interviene Gabriele – forse è ancora più importante di prima. Da giovane agricoltore, nonostante il grande vantaggio che ho nell'essermi insediato in un'azienda

che già la mia famiglia possedeva, posso dire che senza il contributo pubblico non avremmo potuto realizzare il “cambiamento” che stiamo cercando di portare avanti.

Ci può spiegare in che modo?

Faccio un esempio banale. Uno dei nostri canali commerciali è costituito da alcuni Gruppi di Acquisto Solidale (GAS) che si trovano nella città di Roma. Per poter fare questo ci siamo dovuti, per forza di cose, dotare di un mezzo di trasporto coibentato e refrigerato, visto che trasportiamo soprattutto carne fresca. Sicuramente, senza l'intervento dei fondi PSR avremmo comunque acquistato il furgone, però o a scapito di altri investimenti che abbiamo fatto, oppure più in là nel tempo, il che avrebbe significato perdere l'opportunità di creare questo sbocco di commercializzazione e non attuare appieno la Filiera Corta.

La vostra azienda presenta una forte diversificazione, perché questa scelta?

Ci rendiamo conto che può sembrare dispersivo, ma in realtà non lo è – spiega Tersilio – il tutto parte da “sogni” che diventano progetti e che nel tempo si vanno concretizzando.

La nostra attività agricola segue un preciso obiettivo, valorizzare al meglio i nostri prodotti e per fare questo siamo fortemente convinti che non è possibile fermarsi alla sola materia prima, ma bisogna spingersi più in là, completare la filiera anche con i processi di trasformazione.

Tutto questo – ci dice Gabriele – ci sta dando grosse soddisfazioni. Ad esempio, sono tre anni che veniamo inseriti nella guida Slow Food per gli olii extravergini di qualità. E poi, devo aggiungere, che la soddisfazione che proviamo è grande, quando le famiglie vengono da Roma a visitarci e poi vanno via contente di quanto hanno potuto vedere con i propri occhi i luoghi dove viene prodotto il cibo che mangiano.

Programmi per il futuro?

Noi abbiamo tante idee e piano piano cerchiamo di metterle in pratica. Il prossimo progetto che vorremmo attuare è quello di riuscire ad accogliere le persone, con la creazione di un agriturismo, per ora ci dedichiamo alla sola somministrazione dei cibi, anche come laboratorio didattico per le famiglie e per le scolaresche.

di Antonio Papaleo



Azienda Agricola Palombini

L'azienda Palombini si estende su una superficie di circa 134 ha nel comune di Nepi (VT). Nasce nel 1981 per volontà del papà degli attuali soci imprenditori. Oggi l'azienda è guidata dai fratelli Andrea e Filippo con l'aiuto di 9 salariati. L'indirizzo produttivo è zootecnico, volto alla produzione del latte, a cui si affianca la produzione di energia elettrica attraverso la cogenerazione di biogas realizzata anche con i fondi del PSR 2007/2013.

Grazie alla capacità dei soci di trasferire in campo agricolo processi e tecnologie nati per il mondo industriale e ai fondi del PSR Lazio 2007-2013, misura 311 (diversificazione verso attività non agricole), che hanno permesso la realizzazione del primo impianto di recupero di biogas per produrre energia elettrica, l'azienda opera in condizioni di sostenibilità, sia ambientale sia economica.

Aderendo alla misura 121 (ammodernamento delle aziende) è stato ristrutturato e adeguato il complesso zootecnico. L'azienda, inoltre, garantisce un adeguato livello di benessere degli animali poiché aderisce alla misura 215 (per il benessere degli animali) che prevede l'adozione di specifiche tecniche e sistemi di allevamento.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Innovatività nel processo di diversificazione:** la diversificazione dell'attività agricola ha consentito un reddito aziendale stabile anche nel lungo periodo, in sintonia con un corretto sviluppo ambientale, con impatto positivo anche sul territorio
- **Rete di contatti:** collaborazioni con il mondo della ricerca, professionale e istituzionale
- **Forte e motivata capacità imprenditoriale:** nell'accogliere in maniera positiva il trasferimento nel mondo agricolo di processi e tecnologie nati per il mondo industriale

INTERVISTA

INGEGNERO E PASSIONE PER IL MONDO AGRICOLO: QUANDO DIVERSIFICAZIONE È SICUREZZA E SOSTENIBILITÀ

Alle porte dell'Etruria un'azienda che sfrutta l'antica vocazione e tradizione produttiva del territorio con tecnologie moderne in grado di fare reddito e rispettare l'ambiente

Abbiamo incontrato in una giornata piovosa e molto fredda di metà gennaio Andrea e Filippo Palombini, fratelli, soci e - ci tengono a precisarlo - "imprenditori" agricoli che, assieme al papà prima e ora da soli, conducono l'azienda da oltre trenta anni.

Prima che imprenditori agricoli siete due ingegneri, cos'è che vi ha spinto verso il mondo rurale?

In tutta sincerità - ci spiega Filippo - dopo la laurea non pensavo che l'agricoltura sarebbe diventata il mio lavoro. Ho fatto il ricercatore per diversi anni, prima di occuparmi a tempo pieno all'azienda. Ovviamente non era un mondo sconosciuto, io ed Andrea abbiamo sempre coadiuvato nostro padre nella gestione dell'azienda, anche con il lavoro nei campi.

È vero sì, che abbiamo ereditato un'importante realtà produttiva già avviata e ben posizionata sul mercato - ci spiega Andrea - ma, oltre questo e la passione per l'agricoltura, di fondo c'è che per fare l'imprenditore agricolo, oggi giorno, non basta più una preparazione solo "agricola". . .

Veniamo al dunque, come è nata l'idea del biogas?

Più che un'idea per noi è stata un'esigenza - precisa Filippo.

Per un'azienda come la nostra, la stabilità nei prezzi e la stabilità del mercato, inteso come prezzo del latte alla stalla, sono fondamentali per far sì che un imprenditore possa continuare nella propria attività. La particolare congiuntura di instabilità del prezzo del latte e il tendenziale aumento dei costi di produzione ci ha posti davanti a delle scelte: razionalizzare l'allevamento, oppure, diversificare l'attività aziendale.

La prima ipotesi, che probabilmente avrebbe portato anche a "chiudere" l'azienda, voleva dire ridurre il numero dei capi allevati, agendo sulla riduzione delle spese, con conseguente riduzione anche dei nostri salariati. Allora abbiamo pensato di diversificare.

Quindi avete subito progettato di diventare produttori di energia. . .

Non proprio - ci dice Andrea. All'inizio abbiamo anche ipotizzato di diversificare nella forma più "classica" verso cui oggi un imprenditore è facile propenda, ovvero si era pensato anche all'attività agrituristica o altre attività. Cosa che in parte abbiamo anche fatto.

Nel 2008 abbiamo aperto un punto vendita aziendale dove commercializzare la carne dei vitelli non destinati alla riproduzione. Quest'attività l'abbiamo portata avanti fino al 2011 poi abbiamo chiuso poiché impegnativa e perché, come dicevamo, in una realtà agrituristica ad esempio, costituisce un servizio aggiuntivo mentre a noi, fondamentalmente, sottraeva tempo e risorse umane (in termini di impegni).

Cosa vi ha spinti verso le energie rinnovabili?

Come imprenditori ci siamo posti e, al contempo, abbiamo cercato di rispondere a quello che per noi, in quel momento, risultava essere un quesito fondamentale: intraprendere una nuova attività aggiuntiva – ci tiene a precisare Filippo – che garantisse un fatturato stabile nel medio-lungo periodo.

Soltanto questo?

Indubbiamente no – continua Filippo – abbiamo optato per questa forma di energia rinnovabile grazie anche al fatto che noi la “materia prima”, ovvero i liquami, già la possedevamo; anzi possiamo dire che ciò che fino a quel momento rappresentava un problema dovuto allo smaltimento, è diventato una risorsa.

Quindi è partita una fase di approfondimento, ci siamo documentati, abbiamo girato un po' visitando fiere agricole e aziende con impianti a biogas, visitato le aziende (industriali) che producono gli impianti.

Quindi abbiamo colto l'opportunità fornita dal PSR Lazio partecipando al bando pubblico della Misura 311 e realizzato il primo modulo di 250 kWe del nostro impianto a biogas.

Impianto che, oltre a produrre energia, produce calore - energia termica - sotto forma di acqua calda che utilizziamo per i riscaldamenti, per la nostra piscina e per le necessità del centro aziendale in generale.

In che senso primo modulo?

Il nostro impianto di cogenerazione è costituito da tre moduli, ciascuno con potenza installata di 250 kWe, per un totale di 750 kWe. I moduli li abbiamo realizzati in tre momenti diversi: il primo nel 2009 utilizzando le risorse della Misura 311 del PSR Lazio 2007-2013; il secondo nel 2010 rispondendo ad un bando pubblico ENAMA sulle biomasse e biogas derivanti da prodotti agricoli ed infine il terzo che è stato realizzato esclusivamente con fondi nostri.

Le risorse pubbliche hanno quindi avuto un ruolo importante?

Certo, poter contare su una parte delle risorse necessarie per l'investimento, a fondo perduto grazie all'intervento pubblico, è veramente importante per un'azienda... anche se – ci dice Andrea – questo non basta.

Cioè?

Prendiamo il caso del PSR. Indubbiamente aver potuto contare su un “rientro”, in tempi relativamente brevi, del 30% del nostro investimento è stato per noi molto vantaggioso. Però, come imprenditore agricolo, dall'intervento pubblico, soprattutto

perché si parla di Sviluppo Rurale, vorrei anche qualcosa di diverso, soprattutto oggi che viviamo una difficile congiuntura economica. Per farla breve, per un imprenditore agricolo che si trova a dover affrontare investimenti di un certo rilievo, sarebbe molto più vantaggioso che il contributo a fondo perduto venisse erogato subito. In modo da non essere costretti a rivolgersi agli Istituti di Credito. Oppure, disporre di una sorta di mutuo con tassi agevolati sull'intero investimento. Il problema più importante che un imprenditore deve affrontare è il reperimento del denaro e mai come in questo momento la disponibilità degli Istituti di credito a erogare prestiti non è molto favorevole, soprattutto per il settore agricolo. Ecco perché all'inizio accennavo al fatto che non basta più una preparazione solo "agricola" per fare l'imprenditore in agricoltura. Siete un'azienda "sostenibile" non solo dal punto di vista ambientale

Concordo con quanto dice mio fratello – ci dice Filippo – le competenze sono importanti, ma soprattutto più importante oggi è saper dialogare con i diversi soggetti con i quali un imprenditore agricolo deve per forza di cose avere a che fare, sia esso un istituto di credito, sia invece il progettista di un investimento da realizzare. In merito all'ambiente, è vero, possiamo benissimo affermare di essere sostenibili e, ci tengo ad aggiungere, non solo per il biogas. Sui tetti delle nostre stalle abbiamo realizzato con nostri fondi, ad esempio, degli impianti fotovoltaici per la produzione dell'energia necessaria al funzionamento dell'azienda.

E l'energia prodotta con i liquami?

A conti fatti, a noi conviene cedere tutta la corrente elettrica che produciamo attraverso il nostro impianto al Gestore Nazionale, in quanto "energia verde" il prezzo che ci viene offerto è maggiore del costo che paghiamo per rifornirci dalla rete.

Quindi, evviva il biogas!

Certo. Anzi, se dovessimo dare un consiglio ai nostri colleghi imprenditori che operano nel settore zootecnico, sicuramente li invoglieremmo a sfruttare l'opportunità del biogas, utilizzando strumenti come i PSR che permettono di realizzare questa tipologia di progetti. Certo, il cofinanziamento è solo di un terzo, si potrebbe incrementare, ma è già un bel vantaggio.

di Antonio Papaleo





LIGURIA



Azienda Agrituristica A Ca' Du Pipin

L'azienda agrituristica "A Ca' du Pipin" nasce nel 2007 a Varese Ligure (Sp), sull'Appennino Ligure.

I titolari, Orietta Cassol e Luigino De Paoli, sono giovani agricoltori che, dopo aver lasciato le rispettive occupazioni, hanno deciso di **cambiare vita**, recuperando l'attività agricola abbandonata negli anni '70 dai nonni, ristrutturando un vecchio manufatto e avviando l'agriturismo. La nascita dell'azienda ha contribuito a rinsaldare i legami sociali, diventando punto di riferimento per la piccola comunità locale.

L'azienda si estende su circa 9 ha suddivisi in **pascolo, seminativi, fruttiferi, ortive e castagneto**. L'allevamento è composto da 2 maiali, 2 vitelli e piccoli animali e sono presenti 30 arnie per la produzione di miele. I prodotti vengono **trasformati in azienda e serviti in agriturismo**. Una piccola quantità delle farine, del miele e delle confetture viene venduta ai clienti dell'agriturismo e attraverso un **Gruppo di Acquisto Solidale di Genova**.

Attraverso il sostegno del PSR Liguria 2007/2013 sono stati recuperati il vecchio mulino e il locale da adibire ad agriturismo, sono state acquistate le attrezzature per la trasformazione e approntato il laboratorio di trasformazione.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Filiera corta:** l'azienda valorizza le proprie produzioni con l'agriturismo e la vendita diretta. Mantiene così il controllo su tutte le fasi della filiera e soprattutto, sulla catena del valore
- **Giovani imprenditori che hanno raccolto la sfida di "reinventarsi" agricoltori.** Orietta e Luigino, con due figlie piccole, hanno lasciato le loro vecchie occupazioni per realizzare un nuovo progetto imprenditoriale e di vita
- **Contributo alla rivitalizzazione del territorio:** l'azienda è un punto di riferimento per la comunità locale, la rinascita dell'azienda ha permesso il recupero dell'attività agricola, molto importante per una frazione di modeste dimensioni, con positive ricadute sul tessuto socio economico locale

INTERVISTA

L'AGRICOLTURA PER RIVITALIZZARE LE PICCOLE COMUNITÀ

Il recupero di un vecchio mulino diventa l'occasione per rinsaldare i legami all'interno della comunità rurale

Abbiamo incontrato Orietta Cassol che insieme al marito Luigino De Paoli ha recuperato una vecchia azienda agricola in abbandono per iniziare un nuovo progetto di vita.

Paola, ci racconti la storia della sua azienda...

Le origini sono lontane, risalgono al 1920, quando il bisnonno di mio marito, il "Pipin" che dà il nome all'agriturismo, ha deciso di investire la fortuna che aveva fatto come emigrante in Nevada, acquistando casa e terreni. L'attività agricola è stata abbandonata negli anni '70 ed è ripresa solo nel 2007, quando siamo subentrati noi.

Cosa vi ha spinto ad intraprendere una "carriera" in agricoltura?

Sia io che mio marito veniamo da esperienze assai diverse: io gestivo un bar, mentre Luigino era autotrasportatore. Lavoravamo distanti da casa (all'epoca abitavamo in un Comune dell'entroterra genovese), era una vita molto faticosa: essere sempre fuori casa era diventato un problema, soprattutto dopo che è nata la nostra seconda figlia. Poi un conoscente che lavora in Coldiretti ci ha parlato delle opportunità offerte del PSR per gli under 40 e abbiamo considerato che potevano essere l'occasione per cambiare vita.

E così avete recuperato il mulino ed i terreni del bisnonno...

Sì, originariamente non avevamo intenzione di aprire un agriturismo, ma ci siamo accorti subito che non era possibile tirare su due stipendi da un'azienda piccola come la nostra. Oggi tutto quello che produciamo viene reimpiegato nel ristorante, oppure attraverso la vendita diretta. Ci siamo dotati di un piccolo laboratorio dove prepariamo miele, confetture e trasformiamo la carne degli animali che alleviamo. Fino a poco tempo fa servivamo la carne di un'azienda di queste parti, ma da quest'anno ingrassiamo 2 vitelli, che facciamo macellare alla Cooperativa di San Pietro Vara.

L'azienda è dotata anche di un mulino elettrico con il quale prepariamo farine di castagne e cereali che trasformiamo in pasta e pane per il ristorante, e in sacchetti per la vendita diretta. Essenzialmente maciniamo i nostri prodotti, ma maciniamo anche per conto terzi e forniamo un servizio che in Valle è quasi scomparso.

Toceto è la "frazione di una frazione" di Varese Ligure: che cosa ha significato per una comunità così piccola la ripresa dell'attività di un'azienda come la vostra?

Ci siamo accorti che le aziende agricole erano veri e propri punti di riferimento per



la gente del posto. Una volta, stavamo seminando il grano e una signora, che è stata la maestra del paese, ci ha visti e si è commossa, perché erano decenni che nessuno seminava qualcosa da queste parti! Ci ha raccontato che all'epoca della raccolta tutto il paese si riuniva per trebbiare il grano e noi abbiamo deciso di riprendere questa tradizione. Una volta all'anno apriamo le porte della nostra azienda agli abitanti del nostro paese, non si tratta solo di trebbiare il grano: l'azienda è messa a disposizione di chi si vuole cimentare nelle diverse attività tradizionali.

Come vede la sua azienda, tra cinque anni?

Vorrei continuare a fare quello che facciamo adesso. E mi piacerebbe molto se si riuscisse a trovare una soluzione definitiva all'infestazione di Cinipide del Castagno. Fino a qualche anno fa la farina di castagne era la nostra principale fonte di reddito durante l'inverno, adesso le produzioni sono praticamente azzerate.

Secondo la vostra esperienza, quali consigli si sentirebbe di dare a chi gestisce il PSR? I corsi di formazione ci sono stati utili, solo li ho trovati poco "tarati" sulle esigenze delle aziende dell'Appennino Ligure. I corsi che ho seguito io erano tenuti da persone che avevano in mente le grandi aziende zootecniche della Pianura Padana, realtà completamente diverse dalle nostre.

di Alberto Sturla

Azienda Agricola A Trincea

L'azienda agrituristica "A Trincea" è nata nel 2000 ad Airole, in provincia di Imperia. La caparbiaità dei titolari ha permesso di recuperare, con un'opera di sistemazione più unica che rara, 34 ettari di terreno abbandonato ormai da lungo tempo.

Vite ed olivo, le principali produzioni aziendali, sono coltivate secondo i principi dell'agricoltura integrata e ponendo molta attenzione all'ecologia delle uve, tutte locali. L'azienda trasforma l'uva nella propria cantina ed immette il prodotto finito nel mercato locale attraverso la ristorazione e la vendita diretta.

La notevole mole di investimenti affrontata dai titolari non sarebbe stata possibile senza un adeguato sostegno economico. In particolare, attraverso il programma di sviluppo rurale 2007 – 2013 l'azienda ha potuto costruire una parte dei muretti a secco ed acquistare le attrezzature per la trasformazione delle olive.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Recupero del territorio:** i terreni abbandonati sono stati resi produttivi con una notevole opera di sistemazione idraulica. La ristrutturazione (o la realizzazione, a seconda dei casi) dei terrazzamenti è stata accompagnata dal recupero delle emergenze naturalistiche locali, sia selvatiche che domestiche.
- **Sinergie con gli enti pubblici locali** nell'ambito della valorizzazione turistica del territorio
- Esperienza che testimonia il ruolo dell'agricoltore come custode del paesaggio

INTERVISTA

AZIENDA AGRICOLA "A TRINCEA"

L'agricoltore custode del paesaggio

Incontriamo Dino Masala, al quale chiediamo subito di raccontarci la storia dell'azienda...

L'azienda "A Trincea" nasce nei primi anni 2000, per passione. Abbiamo iniziato recuperando circa 6 ettari di terreno in località Collapiana, che giaceva in stato di abbandono. Abbiamo recuperato o realizzato ex-novo i terrazzamenti e vi abbiamo piantumato le viti. Oggi l'azienda si estende per 24 ettari, di cui 14 a vite ed i rimanenti a olivo. Le uve vengono vinificate nella nostra cantina in paese, stiamo anche approntando un punto vendita. In anni più recenti abbiamo anche recuperato un fabbricato per adibirlo ad agriturismo.

Che cosa l'ha spinto ad avviare un'azienda agricola, facendosi carico di una notevole mole di oneri finanziari, tra l'altro?

L'agricoltura è la mia passione anche se io di professione faccio anche l'imprenditore edile, il mio mestiere mi ha permesso di verificare in prima persona quali danni possa provocare il dissesto idrogeologico in Liguria. Mi sono reso conto che la viticoltura, specie se realizzata con le tecniche colturali tradizionali, poteva divenire uno strumento di recupero del territorio e allo stesso tempo offrire un'occasione imprenditoriale.

Perché ha deciso di valorizzare il suo prodotto tramite filiera corta?

Il mio vino è un buon prodotto ma non può competere sul piano nazionale o internazionale con produzioni di ben altro prestigio, come del resto tutti i vini liguri. Penso che un ottimo modo per valorizzarli sia sottolineare il loro legame col territorio, promuovendone il consumo nella ristorazione, per esempio, o nelle piccole cantine locali. Attualmente produciamo 25.000 bottiglie, che riusciamo a collocare tramite questi canali.

A proposito di legame con il territorio: come lo mettere in pratica?

In queste zone non è possibile concepire un'agricoltura che non abbia una grande valenza ambientale. Per questo abbiamo puntato su metodi di coltivazione che siano il più possibile rispettosi delle caratteristiche delle viti e dell'ambiente, anche se dover rinunciare alla meccanizzazione e ridurre al minimo l'irrigazione, significa avere produzioni molto incerte, a seconda dell'annata.

Ci parli del "sentiero dei briganti"...

È un'iniziativa che ho portato avanti in collaborazione con il Comune di Airole, che

prevede la ristrutturazione del sentiero che collega la Val Roja con la Val Nervia. Ho aderito con entusiasmo perché l'iniziativa permetterebbe di intercettare il turismo della Costa Azzurra, trasformando l'agriturismo in un posto tappa lungo il percorso. L'intervento è finanziato con il bando GAL "riviera dei fiori", misura 312. Purtroppo recentemente sulla linea ferroviaria Ventimiglia – Cuneo, una delle poche linee che collega l'entroterra ligure alla costa, sono state eliminate le stazioni della Val Roja privando il territorio di un indiscutibile punto di forza che avrebbe molto facilitato la mobilità dei turisti.

Che ruolo ha avuto il Programma di Sviluppo Rurale?

Senza sostegno pubblico non saremmo riusciti a sostenere tutti gli investimenti che abbiamo realizzato. In particolare l'attuale programmazione ci ha sostenuto nella realizzazione dei muretti a secco e per l'acquisto delle attrezzature per la trasformazione delle olive. Nel corso degli anni, posso dire che PSR ha contribuito per il 25% alle spese sostenute.

Siamo alle porte di una nuova programmazione: cosa si aspetta dal futuro PSR?

Penso che si dovrebbe puntare di più su iniziative che mettano al centro il territorio, concentrando le risorse su progetti che abbiano il potenziale di favorire lo sviluppo integrale delle comunità locali, intese nella loro dimensione economica, ambientale e sociale. Invece fino ad ora si sono distribuiti finanziamenti a pioggia su interventi singoli slegati tra loro. Bisognerebbe puntare di più sul ruolo dei contadini come custodi del territorio. E poi occorre maggiore dialogo tra PSR e gli strumenti di programmazione territoriale, come per esempio i piani regolatori. Adesso non si parlano con effetti deleteri sull'agricoltura, che non può adattarsi ai tempi della burocrazia.

di Alberto Sturla

Azienda Agricola Costa Dorothea

L'azienda agricola biologica **Dorothea Costa** si trova sulle alture di Sant'Ilario, nell'estremo levante del Comune di Genova. Si sviluppa su una superficie di 2 ha di proprietà dei coniugi Dorothea e Alessandro che nel 2007 hanno deciso di abbandonare le loro precedenti attività di biologi, lasciando una vita lavorativa precaria, per avviare un progetto d'impresa. Con i fondi del **Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013** hanno intrapreso un percorso di autonomia e recupero di un territorio, creando un'azienda innovativa e sostenibile. Oltre alla conduttrice e al marito lavora in azienda un operaio stagionale.

L'azienda, oggi in fase di **start-up**, è specializzata nella coltivazione e vendita diretta di **funghi biologici**. In particolare, di specie non usuali: il Cardoncello molto diffuso soprattutto nel sud Italia, la Morchella fungo diffuso in Europa, e lo Shitake di origine asiatica. La coltura avviene su substrati naturali certificati biologici coltivati e raccolti direttamente in azienda. Nell'altra parte della superficie aziendale è presente un oliveto. L'avvio dell'azienda è stato reso possibile dai fondi del **PSR 2007/2013 della Liguria**, in particolar modo dai finanziamenti per il primo insediamento dei giovani agricoltori (**misura 112**) e di quelli relativi alla **misura 121**, che ha co-finanziato investimenti consistenti: dalla sistemazione dei terreni alle serre, dal ripristino di muretti a secco al laboratorio di confezionamento.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovani imprenditori provenienti dal mondo della ricerca:** la conduttrice è laureata in biologia e il marito è micologo con una lunga esperienza di ricerca universitaria. Queste caratteristiche sono state determinanti per la scelta dell'indirizzo produttivo.
- **Recupero del territorio e ripristino dei terrazzamenti:** sono stati recuperati 1,5 ettari di oliveto e si è provveduto alla sistemazione idraulica, ristrutturando e realizzando ex-novo muretti a secco su ampie porzioni della superficie aziendale
- **Innovazione di prodotto:** coltivazione di specie fungine non usuali per il territorio, prodotte e confezionate con metodi sostenibili (l'azienda è certificata biologica)

INTERVISTA

INNOVAZIONE E RECUPERO DEL TERRITORIO IN ARE AGRICOLE URBANE

In Liguria due giovani imprenditori danno vita a una filiera corta alternativa, al servizio dello sviluppo sostenibile

Abbiamo incontrato la titolare dell'azienda Agricola Dorothea Costa e il marito Alessandro Vianello.

Chiediamo ad Alessandro di raccontarci brevemente come è nata l'azienda

L'azienda è nata nel 2007. Dopo una lunga esperienza come micologo precario all'Università di Genova, con mia moglie, che è biologa, abbiamo deciso di mettere a frutto il nostro bagaglio di conoscenze, in una attività che potesse garantire un futuro più stabile alla nostra mia famiglia.

Avete scelto di produrre funghi di qualità insoliti rispetto a quelli che si trovano comunemente sul mercato, ci spiega di quali specie si tratta?

Coltiviamo specie di nicchia come Cardoncello molto diffuso in Puglia, Basilicata, Calabria, Sardegna e alcune province del Lazio e della Sicilia, e Morchella diffuso in Europa, e innovative come il fungo di origine asiatica Shitake. Le esperienze maturate in anni di ricerca mi consentono di gestire tutte le fasi, "dalla provetta al prodotto finito", conoscenze che mi sono state molto utili anche nella definizione del processo produttivo. Utilizziamo substrati a elevata naturalità che otteniamo dalle ferule, piante erbacee che crescono spontaneamente in una porzione di prato interno all'azienda. Sperimentiamo continuamente, sia per migliorare il prodotto che per individuarne di nuovi. Parliamo di produzioni certificate biologiche.

Quali sono i canali commerciali che avete individuato, per una produzione così particolare e di nicchia?

Al momento, siamo ancora in una fase "sperimentale", ma il mercato di riferimento è la ristorazione. Dorothea ha condotto una piccola indagine di mercato, inviando i nostri funghi ai ristoranti della zona e sembra che ci sia una buona risposta presso quelli etnici e vegetariani, che non si accontentano del solito porcino, che magari viene dal Marocco. Ad azienda avviata la nostra idea è di consegnare direttamente i funghi freschi in confezioni da 1 e 3 kg agli esercizi che ne faranno richiesta. Stiamo anche studiando un packaging particolare per presentare al meglio i prodotti.

Il fatto che siate ancora in "fase sperimentale" ci fa intuire che il vostro progetto abbia subito dei ritardi, per quale motivo?

All'inizio ci sono stati dei problemi di carattere burocratico, dovuti soprattutto al ri-

spetto dei vincoli di cui la zona è gravata. Il fatto che ci sia stata concessa la realizzazione di tutti gli interventi che avevamo programmato è la dimostrazione della cura che abbiamo per il territorio. Ma la trafila ha causato fortissimi ritardi. Ultimamente, inoltre, si è aggiunta la stretta creditizia: le banche non concedono più prestiti, neanche quelli a tasso agevolato previsti dal PSR. Aziende in fase di start-up come la nostra, non avendo ancora prodotto utili, rappresentano un rischio che le banche non si sentono di correre.

Il PSR 2007/2013 della Liguria che ruolo ha avuto nello sviluppo della vostra attività?

Molto importante. Mia moglie Dorothea ha beneficiato del premio per il primo insediamento per i giovani agricoltori. Abbiamo poi aderito ad altri due bandi relativi all'ammodernamento aziendale. Il primo, nel 2008, era legato agli investimenti obbligatori previsti dal Piano di Sviluppo aziendale. In quell'occasione abbiamo acquistato le attrezzature, pulito il prato e ristrutturato l'oliveto. Con il secondo bando, nel 2012, invece, abbiamo potuto iniziare la costruzione del laboratorio di confezionamento e realizzare le serre. Il contributo del PSR copre il 40% dell'investimento, perché siamo in zona urbana, ma è stato indispensabile per poter realizzare investimenti di tale entità.

Come si inserisce la vostra azienda in un territorio così particolare?

Siamo fieri di poter contribuire alla gestione di una delle zone più belle di Genova. Abbiamo recuperato un oliveto che versava in stato di abbandono e ripristinato i muretti a secco, che in alcuni tratti ho personalmente costruito ex-novo. Le nostre produzioni, inoltre sono altamente sostenibili, non solo perché biologiche, ma anche perché il ciclo produttivo è tutto interno all'azienda, visto che il substrato lo produciamo noi.

Che progetti avete per il futuro?

Sia io che mia moglie abbiamo una formazione scientifica molto specializzata e siamo guide naturalistiche. Stiamo valutando la possibilità di mettere in piedi un'attività di fattoria didattica, del resto l'azienda è facilmente raggiungibile da Genova con i mezzi pubblici, inoltre si potrebbe mettere a sistema la vicinanza con l'Istituto Tecnico Agrario Marsano. Per il futuro c'è anche l'idea di ristrutturare un fabbricato per farne un agriturismo, vedremo.

di Alberto Sturla

Az. Agrituristica Biologica Giandriale

L'azienda "Giandriale" nasce nel 1994 a Maissana in provincia di La Spezia. Il titolare Nereo Gianì e la moglie Lucia Marelli si sono trasferiti dalla Lombardia in questo piccolo centro dell'entroterra ligure con l'intenzione di cambiare vita, dedicandosi all'agricoltura. Le attività aziendali sono gestite da Nereo e Lucia con la collaborazione di 3 operai stagionali.

L'azienda si estende su una superficie di 150 ha di cui 120 di bosco misto di latifoglie (ricadente in area SIC), 29 di pascolo e 1 di ortive e fruttiferi; l'allevamento è composto da 15 capi bovini, da due cavalli utilizzati per le attività didattiche e da 36 arnie. Tutte le produzioni vengono reimpiegate nell'agriturismo che conta 22 posti letto e 60 coperti. L'azienda diversifica le attività con la Fattoria Didattica, dove vengono organizzati corsi di educazione ambientale rivolti ai ragazzi delle scuole e agli ospiti dell'agriturismo e con attività ludico-ricreative, tra cui il Percorso Avventura.

Con i fondi delle ultime due programmazioni per lo Sviluppo Rurale (2000/2006 e 2007/2013) Nereo e Lucia hanno potuto recuperare i terreni e l'azienda. Con la misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" hanno realizzato un impianto di ribes nero, con la 227 "Investimenti non produttivi nel settore forestale" hanno recuperato il bosco e con la 311 "Diversificazione verso attività non agricole" hanno realizzato il sentiero naturalistico e il Parco Avventura. Infine l'azienda percepisce il premio annuale della misura 214 "Pagamenti agroambientali" per il mantenimento dell'agricoltura biologica.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Multifunzionalità:** agriturismo, orto biologico, apicoltura, allevamento bovino, cavalli, fattoria didattica unitamente all'offerta di attività ludico-didattiche coerenti con la tutela dell'ambiente - Parco Avventura e Sentiero naturalistico – permettono di distinguere l'offerta.
- **Educazione Ambientale:** i titolari considerano l'attività agricola un modo per comunicare rispetto per l'ambiente e tutela della biodiversità, per questo affiancano all'attività di fattoria didattica anche iniziative rivolte agli adulti. Il sentiero naturalistico in area SIC, per esempio, permette all'ospite di apprezzare da vicino la fauna e la flora della Val di Vara.
- **Recupero del bosco:** l'avviamento all'alto fusto del bosco rappresenta un intervento di grande valenza e testimonia come nelle realtà appenniniche la valorizzazione del bosco annesso alle aziende sia una risorsa turistica.

INTERVISTA

OUTDOOR ED EDUCAZIONE AMBIENTALE IN AGRITURISMO

Una piccola realtà agricola dell'Appennino ligure coniuga strategie economiche e valorizzazione dell'ambiente

Abbiamo visitato l'agriturismo "Giandriale" che rappresenta un esempio di diversificazione e multifunzionalità nel rispetto dell'ambiente, e abbiamo parlato con Nereo Gianì e la moglie Lucia Marelli che dalla Lombardia si sono trasferiti in Liguria per iniziare un nuovo progetto di vita a contatto con la natura.

Nereo, come è nato l'agriturismo?

Io e mia moglie lavoravamo nel Parco del Ticino. Vivevamo a contatto con la natura, ma sentivamo la necessità di creare qualcosa di nostro e di lavorare divulgando i valori in cui crediamo. Aprire un agriturismo biologico ci è sembrata la cosa migliore da fare, così nel 1994 ci siamo trasferiti in questa Valle che abbiamo scelto per la bellezza e la naturalità dei luoghi.

Quando avete realizzato il parco Avventura?

Il Parco Avventura è nato nel 2005, lo abbiamo realizzato grazie al contributo del PSR Liguria 2000/2006, ma è stato ampliato grazie al sostegno della programma-



zione 2007/2013. Ci sembrava un buon modo di diversificare le attività aziendali, coniugando sport e amore per la natura. Non a caso il percorso fa parte dell'offerta formativa che noi come Fattoria Didattica mettiamo a disposizione delle scuole: i ragazzi oltre a divertirsi imparano a conoscere gli alberi che si trovano nel Parco. Data la sua valenza naturalistica e sportiva, il Parco è anche inserito nell'“Anello del Benessere”, un percorso di 40 km realizzato dal Comune di Maissana, nella porzione di bosco che ricade all'interno del suo territorio.

La vostra è tra le poche aziende in Liguria che con il sostegno economico previsto dalla misura 311, oltre alle strutture ricettive, ha realizzato interventi a favore del turismo naturalistico. Di cosa si tratta?

La misura dedicata alla diversificazione ci ha permesso di creare all'interno del bosco un sentiero naturalistico dotato di pannelli esplicativi. L'abbiamo realizzato pensando alla clientela straniera, a cui piace molto l'escursionismo. Prima della ristrutturazione, però, capitava che gli ospiti si sentissero scoraggiati dalla difficoltà della vecchia mulattiera che attraversava il bosco di nostra proprietà, soprattutto se avevano bambini piccoli al seguito.

Perché avete deciso di diversificare le attività aziendali proponendo attività outdoor?

Noi non riusciamo a concepire un'agricoltura avulsa dal contesto ambientale, per questo, sin dall'inizio, abbiamo cercato di offrire al turista qualcosa in più rispetto alla semplice permanenza in agriturismo, dapprima con il Parco Avventura, poi con il sentiero naturalistico. Per esempio al sentiero è annessa la visita ad un agrifoglio monumentale che abbiamo segnalato noi all'epoca del censimento degli alberi monumentali e di cui ora siamo responsabili.

La vostra azienda sorge in un'area SIC, spesso i regolamenti di queste aree protette pongono vincoli che confliggono con l'attività agricola. Anche la vostra azienda è andata incontro a questo tipo di problema?

No, anzi direi che l'Oasi per noi è un valore aggiunto, visto che il rispetto per la natura è sicuramente il filo rosso che contraddistingue tutto quello che facciamo in azienda.

Il recupero dei 120 ettari di bosco aziendale è stato sicuramente un modo per concretizzare questa vostra attenzione per l'ambiente. Ce ne parla brevemente?

Grazie alla misura 227 siamo riusciti a convertire in alto fusto il bosco che copre buona parte della superficie aziendale. Si tratta di un bosco misto di latifoglie che si è insediato in un vecchio castagneto il cui legname era destinato alle fabbriche di tannino. Con gli anni si è sviluppato un bel bosco di carpino nero, acero e leccio, la composizione varia molto a seconda del versante. Non essendo mai stato tagliato, il bosco versava in stato di totale abbandono, l'abbiamo recuperato con l'obiettivo di valorizzarlo dal punto di vista ricreativo. Non è nostra intenzione ricavarne del legname.

Come vede il futuro dell'azienda?

Mi rendo conto che avrei bisogno di più manodopera, si tratta di un'azienda di 150 ettari che diversifica molto le sue attività, a volte 3 dipendenti non bastano. Vorrei sviluppare maggiormente l'orticoltura: i due tunnel che abbiamo adesso non mi permettono di soddisfare adeguatamente le esigenze dell'agriturismo.

Cosa si aspetta dalle politiche comunitarie a favore dell'agricoltura?

Noi siamo in affitto, per agevolare gli imprenditori che, come noi, investono tempo e denaro in attività agricole su terreni non di proprietà sarebbe auspicabile che introducessero degli strumenti legislativi che favorissero l'acquisto, qualcosa di simile alla legge sulla piccola proprietà contadina, che permette l'acquisto tramite mutui a tasso agevolato.

Un altro problema è l'eccessiva burocrazia: per aziende multifunzionali come la nostra è veramente eccessiva. Bisognerebbe trovare il modo di velocizzare ed unificare i procedimenti che riguardano le attività delle aziende agricole che diversificano le attività..

di Alberto Sturla

Azienda La Marca Flowers

Ad Arma di Taggia, nel cuore del distretto florovivaistico del Ponente Ligure, si trova l'azienda "La Marca Flowers" gestita da Maria Teodora e Domenico La Marca. Si tratta di un'azienda specializzata in ranuncolo e crisantemo, di **notevoli dimensioni**, circa 2,3 ha, ben al di sopra della media aziendale ligure.

L'azienda è fortemente orientata verso il mercato e, pertanto, ha necessità di **innovare** costantemente i processi produttivi. Da quando, infatti, ormai una ventina di anni fa il timone è passato ai figli del fondatore, l'azienda è andata incontro a **notevoli trasformazioni** che l'hanno portata ad ampliare le dimensioni aziendali, a **diversificare** le produzioni e al rinnovamento tecnologico degli impianti.

Grazie anche alla misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" del PSR Liguria 2007/2013 i conduttori hanno potuto **innovare** l'azienda, rendendola più **competitiva** e con costi di produzione contenuti. Il sostegno pubblico ha permesso l'acquisto di un **impianto di irrigazione all'avanguardia** (che gestisce anche la distribuzione di fertilizzante) dotato di un sistema di recupero delle acque reflue, la ristrutturazione di vecchie serre, il rifacimento degli impianti e la messa in opera di un impianto fotovoltaico.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **azienda di dimensioni notevoli**, decisamente superiori alla media delle aziende floricole liguri, che ha permesso di diversificare le produzioni e quindi di essere più competitivi sui mercati globali
- **Attenzione alla sostenibilità dei processi produttivi**, considerata come un fattore strategico di competitività
- **Riconoscimento dell'importanza della collaborazione**. L'azienda ha in passato collaborato con il CeRSA e in tempi recenti ha stabilito iniziative di cooperazione con altri floricoltori della zona specializzati in ranuncolo, con l'obiettivo di favorire la certificazione di gruppo e l'acquisto collettivo

INTERVISTA

LA MARCA FLOWERS: INNOVARE PER COMPETERE IN FLORICOLTURA

Come competere alla pari nel difficile mercato floricolo globale? Un esempio positivo dalla Liguria

Per capire meglio come le aziende reagiscano alle difficoltà strutturali del settore e quale contributo possa fornire il PSR, abbiamo incontrato Domenico La Marca, il titolare, insieme a sua sorella, dell'azienda Agricola La Marca S.S.

Ripercorriamo brevemente la storia dell'azienda...

I miei genitori hanno iniziato a metà degli anni '60 coltivando garofani. Da allora l'azienda è molto cambiata: un primo ampliamento delle superficie c'è stato circa 20 anni fa, quando ho espresso il desiderio di continuare l'attività dei miei. Nel 2008 abbiamo raggiunto l'assetto definitivo: praticamente abbiamo raddoppiato le superfici. Oggi l'azienda si estende su un totale di 2,3 ha. Anche le produzioni sono molto cambiate. I miei coltivavano garofani, noi invece produciamo ranuncoli e crisantemi, in modo da avere le serre sempre in produzione. I ranuncoli infatti sono una specie invernale, mentre i crisantemi si coltivano in estate.

L'azienda è certificata da Fiore Giusto, ci spiega di cosa si tratta?

Fiore Giusto è l'associazione che collabora con Fair flowers Fair plants, il più importante standard internazionale per una certificazione sociale ed ambientale per i fiori e le piante. L'azienda certificata è tenuta rispettare parametri relativi al trattamento delle acque e allo smaltimento dei rifiuti, bisogna ridurre al minimo gli input e tenere un quaderno di campagna. La parte etica e sociale riguarda invece i rapporti con i dipendenti (rispetto dei contratti nazionali, sicurezza dei luoghi di lavoro etc.). Essenzialmente sono obblighi di legge, la certificazione ci aiuta a tenere tutto sotto controllo in modo razionale.

Il prodotto certificato viene caratterizzato in qualche modo?

C'è un codice numerico che identifica il produttore, riportato sull'adesivo che mettiamo sul mazzo da 50 fiori.

Dove vendete il fiore?

Al Mercato dei fiori di Sanremo. Diversamente da altri produttori che stringono rapporti direttamente con gli esportatori, preferiamo il sistema dell'asta. Avendo un grande volume di prodotto, non riusciremmo a smaltirlo attraverso il contatto diretto con pochi clienti. In primavera la produzione aumenta notevolmente rispetto all'inverno, conseguentemente il prodotto della mattina deve essere venduto in giornata: pochi



contatti con pochi commercianti non ci permetterebbero di collocare tutta la produzione giornaliera. Il mercato inoltre ci garantisce più visibilità.

L'impianto di irrigazione è il "pezzo forte" degli investimenti realizzati con il PSR. Di cosa si tratta?

Abbiamo scelto un impianto che permette non solo di programmare l'irrigazione, ma che gestisce autonomamente anche gli interventi in base ad alcuni parametri ambientali: intensità solare, durata ore di luce, umidità ambientale e del substrato. Poi naturalmente sta all'operatore impostare i parametri che fanno entrare in funzione la macchina. Attraverso un sistema di micro valvole è possibile impostare ricette differenziate per la fertilizzazione. La macchina non dà vincoli, una volta creata la soluzione madre è del tutto indipendente. È inoltre dotata di recupero delle acque reflue (dei frigo e dell'irrigazione). I bancali che abbiamo acquistato permettono il recupero dell'acqua attraverso un sistema di grondaie. L'acqua viene raccolta in cisterne e filtrata a sabbia, tra i granelli si crea un sistema di microflora che depura l'acqua non solo per via meccanica ma anche "microbiologica".

Le ricadute ambientali sono evidenti, ma l'impianto di irrigazione vi ha portato vantaggi economici?

Io mi accorgo che la macchina mi permette di razionalizzare le mansioni, perché di alcune cose si occupa direttamente (distribuzione dei prodotti, preparazione delle ricette). Posso quindi impiegare la manodopera in altri compiti. Inoltre, adesso risparmiamo sui fertilizzanti, perché i tempi di irrigazione sono più efficienti. Magari si risparmia un minuto ad irrigazione del terreno, ma alla fine dell'anno sono migliaia di euro!

Il CeRSA (Centro Regionale di Sperimentazione e Assistenza Agricola) ha avuto un ruolo in tutto questo?

Col CeRSA avevamo già collaborato con un bando OIGA (Osservatorio per l'Imprenditorialità Giovanile in Agricoltura), si trattava di una sperimentazione legata all'utilizzo di diversi substrati per la floricoltura (compost, fibra di cocco etc.). Ci ha assistito in maniera preziosa per l'acquisto delle sabbie e dell'impiantistica, perché l'impianto deve essere accuratamente calibrato.

Pensando all'esperienza in azienda, c'è stato un momento di svolta?

Un passaggio c'è stato sei anni fa quando abbiamo ampliato le superfici, fino quasi a raddoppiarle. È cambiato completamente il modo di gestire l'azienda: adesso impieghiamo fino ad un massimo di 15 operai. Anche il lavoro è cambiato: se produci di più allarghi la gamma (hai sempre tutti i colori per esempio) e quindi hai più clienti. Che ruolo ha avuto il PSR in questa fase di ampliamento?

È stato molto importante. Dal PSR Liguria 2007/2013 abbiamo ottenuto le risorse necessarie che ci hanno aiutato a recuperare le strutture acquistate che erano in stato di abbandono. Grazie alla misura 121 abbiamo comprato il frigo, l'impianto fotovoltaico e l'impianto di irrigazione. Abbiamo inoltre ripristinato le serre e ne abbiamo costruito una ex-novo.

Ha riscontrato delle problematiche?

Devo dire che il finanziamento è stato fondamentale. Tuttavia, ho avuto i problemi che hanno avuto tutti: troppa burocrazia, per esempio, e procedure incerte. Il PSR così come è strutturato permette di partire a chi ha i fondi per sostenere le fasi iniziali dell'investimento. Per chi invece si trova a partire da zero, l'unico modo è vincere alla lotteria. Forse va cambiato il sistema del fondo perduto, i soldi bisogna prima anticiparli, a favore di un finanziamento che garantisca l'erogazione in tempi celeri del contributo sotto forma di credito agevolato e che preveda un rientro graduale, e non eccessivamente oneroso del capitale che è stato anticipato tramite il finanziamento pubblico.

In base alla sua esperienza che suggerimento si sente di dare a chi sta preparando la futura programmazione?

Ci siamo accorti che la condizione più importante per riuscire a stare sul mercato è quella di avere un'adeguata superficie produttiva. Ma i terreni agricoli in queste zone, dove subiscono la concorrenza dei cambi d'uso, hanno raggiunto prezzi proibitivi. E i proprietari affittano mal volentieri, attratti dalla prospettiva di poterci costruire sopra. Una buona idea per il prossimo PSR sarebbe prevedere forme di leasing immobiliare come quelle che proponeva ISMEA qualche anno fa.

di Alberto Sturla

Progetto Integrato Parco del Basilico

Il Parco del Basilico si trova nell'estremo ponente genovese, sulle alture di Genova Prà, è stato istituito nel 2006 in occasione del riconoscimento della DOP al basilico genovese. Lo scopo è stato creare sinergia tra i produttori con l'ottica di promuovere un prodotto di qualità certificata e la filiera, con conseguente incremento del reddito delle realtà territoriali. In particolare partecipando al PSR Liguria 2007/2013, con l'attivazione della misura 124 "Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo e alimentare e settore forestale". Il Parco del Basilico ha promosso la partecipazione dei soggetti economici ed istituzionali che operano al suo interno, al PIF "Parco del Basilico: agricoltura, territorio e prodotti di qualità del ponente genovese" attivato nell'ambito del PSR Liguria 2007/2013. All'interno del PIF è stata avviata la misura 124 per la quale si è costituita un'ATS (Associazione temporanea di Scopo) che ha proposto un progetto sull'innovazione di processo e la qualificazione del basilico genovese DOP.

Fanno parte dell'ATS il Centro Regionale di Sperimentazione e Assistenza Agricola (CeRSA) capofila del progetto, la Società Charta s.r.l., l'Unione Agricola Genovese, e il Consorzio di Tutela del Parco del Basilico che coinvolgono circa 100 realtà produttive. La metodologia d'intervento ha permesso di sviluppare azioni volte all'incremento delle quantità, qualità e valore aggiunto delle produzioni di basilico, creando una maggiore integrazione all'interno della filiera produttiva e promuovendone la riconoscibilità sul mercato.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Connessione tra agricoltori e trasformatori:** grazie all'unione di azioni di cooperazione, alle azioni di filiera e al trasferimento delle conoscenze
- **Innovazione e maggiore sostenibilità:** attraverso il supporto tecnico, la formazione e informazione degli agricoltori e il miglioramento della gestione aziendale
- **Tracciabilità del prodotto locale:** grazie al packaging che aumenta la conservazione della pianta e identifica il prodotto, dando un'immagine di garanzia al consumatore

INTERVISTA

UN PROGETTO DI COOPERAZIONE PER LA COMPETITIVITÀ DEL BASILICO GENOVESE DOP

Innovazione di processo e qualificazione della produzione: dalla gestione della coltivazione alla tracciabilità e valorizzazione commerciale

Abbiamo incontrato il Dott. Giovanni Minuto, Direttore del CeRSA.

Come è nato il progetto di cooperazione "Innovazione di processo e qualificazione della produzione di basilico genovese DOP"?

Il progetto nasce da un'esperienza di collaborazione tra Camera di Commercio, basilicoltori e Regione, che da ormai vent'anni lavorano per promuovere l'eccellenza agroalimentare ligure. Una tappa importante di questo percorso è stata il riconoscimento della DOP al Basilico genovese, nel 2006. Tuttavia si era perfettamente consapevoli che la certificazione in sé non è sufficiente, se prima non si rendono competitive le aziende.

Su quali leve avete agito per aumentare la competitività della aziende?

Abbiamo individuato due settori strettamente interconnessi tra di loro. Il primo riguarda il sostegno alla produzione: ci siamo concentrati sulla capacità produttiva e quindi sul miglioramento dello stato sanitario delle colture. Poi sono stati indagati metodi di difesa sostenibili in quanto il basilico ha, presso i consumatori, un'immagine di elevata naturalità. Abbiamo poi cercato di capire come proteggere un suolo molto "utilizzato" come quello su cui cresce il basilico, che secondo il disciplinare DOP deve essere coltivato nel terreno di origine. Non essendoci rotazione, specie nelle serre, il terreno si impoverisce molto velocemente, abbiamo dunque sperimentato tecniche di concimazione e irrigazione per risolvere i problemi di salinizzazione dei suoli.

Il Progetto ha quindi puntato al miglioramento delle tecniche di coltivazione, con quali risultati?

Il miglioramento delle tecniche agronomiche ha un effetto diretto sul post-raccolta e quindi sulla commercializzazione, in quanto sono propedeutiche a una migliore conservazione della pianta. Per questo abbiamo contattato un'industria leader nel settore per elaborare un packaging che permettesse di conservare al meglio le caratteristiche del basilico genovese. Abbiamo poi lavorato sul mercato dei consumatori, cercando di immettervi produzioni omogenee e individuabili: è stato elaborato un apposito marchio che renda il basilico subito riconoscibile. A tale proposito abbiamo adottato strumenti idonei per la tracciabilità sui mercati del basilico genovese e della salsa da questo ottenuta.

Qual è stato il ruolo del PSR in tutto questo?

Innanzitutto va fatta una considerazione di carattere economico: senza i 200.000 euro del PSR non avremmo mai potuto sperare di fare quello che abbiamo fatto. A questo va aggiunto un fattore di grande importanza, il PSR ha permesso di mettere in rete diversi attori del mondo produttivo, istituzionale e della ricerca. Abbiamo coinvolto i basilicoltori nella sperimentazione in campo, ma anche commercianti e ristoranti nelle iniziative di comunicazione e diffusione del marchio, fino alla grande industria quando si è trattato di elaborare un packaging innovativo.

A suo avviso si tratta di un'esperienza trasferibile?

Sicuramente sì. Del resto lo stiamo già facendo: tramite il progetto PYRGI, nell'ambito del programma di cooperazione Marittime, stiamo lavorando sulla tracciabilità del Chinotto di Savona (presidio Slowfood) e stiamo creando reti di impresa per risolvere le sorti di questa filiera. Inoltre, le indagini svolte per la misura 124 ci hanno permesso di coordinare un progetto riguardante l'estensione dell'impiego di alcuni principi attivi su colture minori "aromatiche" di interesse economico-commerciale. Abbiamo, infatti, partecipato nel 2008, in collaborazione con un giovane imprenditore e la CIA di Genova, al Bando OIGA (Osservatorio per l'Imprenditorialità Giovanile in Agricoltura istituito presso il Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali). Il progetto si propone di estendere l'autorizzazione d'uso (etichetta) di agro farmaci innovativi, caratterizzati da basso impatto ambientale, basso profilo residuale e sicurezza per l'operatore, in particolare per le "erbe fresche", tra cui rosmarino, salvia e timo (ortaggi a foglia e erbe fresche). Un'evidente ricaduta diretta di un'azione finanziata con il PSR.

Le bozze di regolamento del nuovo Sviluppo Rurale (2014/2020) propongono una radicale revisione della misura sulla cooperazione. In base a questa esperienza con la misura 124, che cosa potrebbe essere migliorato, secondo lei?

Penso che, accanto a criteri di selezione più stringenti, sarebbe opportuno far valutare i progetti a un comitato scientifico. Occorrerebbero criteri idonei a valutare le ricadute di tali progetti a livello di mercato e di consumo, per evitare che rimangano esperienze fini a loro stesse.

di Alberto Sturla





LOMBARDIA



Azienda Agricola Alfons David

L'azienda agricola Alfons David si estende su una superficie di circa 1 ha ed è situata sulle pendici del lago di Èndine nel Parco della Val Cavallina in provincia di Bergamo. Grazie ai fondi del **PSR Lombardia 2007/2013** il titolare ha ampliato la sua azienda agricola, rendendola più competitiva, innovativa e sostenibile grazie all'introduzione di materiali di costruzione che garantiscono il completo isolamento termico durante tutto l'anno.

L'azienda è gestita dal titolare con il supporto della moglie, del padre Alfonso, della madre e da tre dipendenti. L'indirizzo produttivo è zootecnico, vengono allevate principalmente capre di razza Sanen, alcuni capi di vacche di razza Pezzata Rossa e suini. L'azienda ha puntato sul miglioramento genetico dei capi allevati, attraverso investimenti e in collaborazione con l'ARAL (Associazione Regionale Allevatori Lombardia). Completa l'azienda il caseificio per la trasformazione del latte in ricotte, formaggelle e stracchini. I formaggi sono commercializzati nel Nord Italia per lo più avvalendosi della GDO, una piccola parte viene venduta con marchio aziendale ai commercianti locali, in azienda e nelle fiere di settore.

Nel 2008 Davide Rossi ha partecipato al bando della misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" del **PSR Lombardia 2007/2013**, attraverso il cofinanziamento ha realizzato il nuovo caseificio di trasformazione, aumentando l'efficienza e la competitività dell'azienda.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Realizzazione della filiera corta:** il conduttore è passato dalla vendita di latte alla produzione di formaggi, inserendosi in un nuovo mercato, più competitivo e remunerativo
- **Incremento della produzione:** reso possibile grazie al miglioramento genetico dei capi in produzione, alla realizzazione della nuova stalla e della moderna sala mungitura
- **Rete familiare:** l'imprenditore può contare su una stabile ed efficace rete familiare, la moglie e i genitori sono particolarmente attivi nella conduzione dell'azienda e nelle scelte commerciali. La rete familiare ha avuto un ruolo fondamentale nello start-up dell'attività e nelle decisioni assunte per gli attuali cambiamenti aziendali

INTERVISTA

AREE RURALI INTERNE: UNO SVANTAGGIO TRASFORMATO IN OPPORTUNITÀ

Sulle colline intorno a Bergamo un giovane allevatore sceglie la zootecnia per passione

Abbiamo incontrato Davide Rossi, il titolare dell'azienda, e la sua famiglia che lo aiuta attivamente nella gestione dell'attività.

Davide, ci racconti la storia della sua azienda

Fin da bambino ho avuto una grande passione per gli animali e una spiccata curiosità per la zootecnia. Da quando avevo dieci anni ho cominciato a fare piccoli lavori nel periodo estivo o dopo la scuola in un'azienda agricola vicino a casa. Infatti, la mia famiglia non proviene dal mondo agricolo, i miei si occupavano di commercio. Così una volta terminati gli studi di ragioneria ho deciso di intraprendere quest'avventura assieme a mia moglie, acquistando un centinaio di capre di razza Sanen e vendendo il latte prodotto. Presto, ci siamo resi conto che per poter rendere maggiormente remunerativa l'impresa era necessario aumentare il numero di capi e trasformare direttamente in azienda il latte, così grazie all'aiuto dell'organizzazione professionale alla quale aderisco (ndr Coldiretti) sono venuto a conoscenza della possibilità di accedere ai finanziamenti del PSR che mi hanno permesso di dare una svolta alla mia attività.

Come mai ha pensato di investire in questo genere di attività?

Da principio mi sarebbe piaciuto poter allevare bovini da latte, purtroppo però in questa zona i terreni sono molto costosi, a causa della vocazione turistica del territorio. Inoltre, la zootecnia bovina è molto impegnativa, soprattutto dal punto di vista economico, sia per i costi, sia per le difficoltà di inserirsi in un mercato molto competitivo. Così ho deciso di puntare sull'allevamento di capre, richiede spazi meno estesi e rappresenta un business meno diffuso, specialmente nel nord Italia. Ho trovato la mia nicchia, che mi permette di vendere tutto il mio prodotto senza grosse difficoltà.

Riesce a fare tutto da solo?

Assolutamente no. Il supporto della mia famiglia è stato fin da subito fondamentale: senza di loro non potrei raccontarvi la storia di questa azienda e mostrarvi ciò che ho realizzato. I miei genitori mi hanno appoggiato e accompagnato anche da un punto di vista economico, mentre mia moglie oltre che accudire e crescere i nostri figli si occupa del caseificio dedicato alla trasformazione del latte. Mia moglie ha "imparato il mestiere di casaro" seguendo corsi e, di tanto in tanto, partecipa a laboratori e sperimento nuovi formaggi. I miei genitori mi aiutano quotidianamente nella commercializzazione dei prodotti e nella gestione amministrativa dell'azienda, non riuscirei infatti

in alcun modo a seguire tutto da solo. Proprio per questo ho voluto dedicare parte del nome dell'azienda a mio padre Alfonso.

Ha rapporti con le associazioni di categoria del territorio?

Sì, è stato decisivo il supporto della Coldiretti per l'accesso ai fondi europei. L'associazione mi ha indirizzato nell'individuare le opportunità di finanziamento legate al PSR adatte alla mia realtà, dandomi supporto nella compilazione delle domande d'aiuto. Infine, il supporto dell'ARAL-Associazione Regionale Allevatori della Lombardia è stato e continua ad essere fondamentale per la fecondazione assistita e per il miglioramento genetico del bestiame.

Come l'hanno aiutata i contributi del PSR?

Il PSR è arrivato al momento giusto. Ci ha permesso di edificare la stalla dedicata alle capre con annessa sala mungitura, di creare un mini caseificio con spaccio e costruire il fienile con deposito macchine e attrezzi. I finanziamenti ricevuti per questi interventi hanno creato le condizioni che ci hanno permesso di aumentare i capi di bestiame (da 100 a 650 capre). Senza i contributi del Programma di Sviluppo Rurale non sarei stato in grado di sostenere i costi per la realizzazione di tutto questo, permettendo alla mia azienda di crescere, creare nuove opportunità di business. Il lavoro, infatti, è aumentato in maniera esponenziale, così ho sentito la necessità di assumere prima un dipendente e poi di avvalermi del supporto essenziale di altri due.

Programmi per il futuro?

Ne ho tanti, anche grazie al PSR che mi ha permesso di gettare le basi per il domani. Nel fienile ospito oggi una ventina di vacche da latte di razza pezzata rossa, ma il mio obiettivo, da qui a 10 anni, è di portarle da venti a cento, creando una stalla dedicata e realizzando così, finalmente, il mio sogno di allevare bovini.

di Pietro Manzoni



Consorzio Alpe Andossi

Nato nel 1948 in provincia di Sondrio, il **Consorzio Alpe Andossi** cura un territorio dedicato all'**alpeggio**, circa **365 ha**, su cui pascolano per tre mesi l'anno vacche di razza Pezzata Rossa, Bruna Alpina e Frisona. Il territorio è distribuito su una **dorsale priva di fonti idriche naturali** con un'altitudine compresa tra i 1.800 e i 2.100 mslm, su cui insistono 368 comproprietari di baite un tempo abitate dagli allevatori.

Lo scopo del Consorzio è **prendersi cura del territorio**, tutelando l'ambiente e il paesaggio. Grazie al **PSR Lombardia 2007/2013**, il Consorzio ha realizzato un **nuovo acquedotto** capace di soddisfare i fabbisogni idrici di una parte del territorio su cui opera e che, a causa della mancanza di una rete idrica adeguata e della scarsa accessibilità, ha visto negli ultimi 30 anni un forte spopolamento.

Con il PSR, in particolare grazie alla **misura 323c "Salvaguardia e valorizzazione degli alpeggi"**, il Consorzio ha operato interventi sull'acquedotto e sul sistema viario, recuperando i pascoli in alpeggio. L'Alpe Andossi continua il suo prezioso lavoro con progetti di **ampliamento del sistema idrico**, con la costruzione di **nuovi abbeveratoi** e con l'implementazione di nuove **recinzioni** che vengono utilizzate per il pascolo controllato e per aumentare la sicurezza delle **strade interne**.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Recupero di un acquedotto funzionale al mantenimento dell'attività sull'alpeggio**, al pascolo e agli insediamenti abitativi
- **Attenzione all'ambiente e al paesaggio**: il ripristino dell'acquedotto è stato accompagnato da interventi strutturali che hanno salvaguardato ambiente e paesaggio montano
- **Contributo al mantenimento di attività e presidio in montagna**: il progetto ha dato vita ad un circuito virtuoso che vede un incremento del pascolo e dei flussi turistici

INTERVISTA

ALPEGGIO IN ALTA QUOTA

Sull'Alpe Andossi recupero e rispetto dell'ambiente e delle risorse naturali sono sinonimo di rinascita del territorio

Sotto un intenso temporale estivo abbiamo incontrato il signor Donnino Della Bella, amministratore del Consorzio.

Donnino, ci racconti la storia di questo luogo...

In alcuni documenti del 1723 si parla già dell'Ordine dell'Alpe Andossi, questo vi fa subito capire le radici antiche della nostra attività in questi meravigliosi luoghi. Il primo statuto del Consorzio Alpe Andossi risale al 1948, cominciando a definire la proprietà del territorio, il suo utilizzo e le attività ad esso connesse. Negli anni le esigenze del territorio sono cambiate portando a rinnovi dello Statuto stesso, prima nel 1984 e infine nel 1998 rendendosi più adeguato ai tempi recenti. Qui si è da sempre praticato l'alpeggio, fa parte della nostra cultura e delle nostre tradizioni, spesso i giovani si spostano nel fondo valle per cercare maggiori opportunità occupazionali, ma per gente come me questi posti sono una passione e mai vorrei allontanarmene.

Quali interventi sono stati realizzati attraverso i fondi PSR Lombardia 2007/2013?

Possiamo racchiudere i diversi interventi attuati in quattro o cinque principali. Il più significativo è stata la realizzazione di un nuovo sistema di approvvigionamento idrico per il Consorzio: questo alpeggio infatti si trova su una dorsale priva di fonti, quindi siamo andati a prendere l'acqua sul versante opposto della montagna, costruendo un'opera mastodontica per questo territorio. Ora l'acqua è finalmente disponibile per tutta l'Alpe Andossi.

Poi abbiamo dotato il consorzio di un sistema di viabilità interna più moderno e funzionale per permettere ai soci e ai visitatori di muoversi in sicurezza. Abbiamo costruito diversi abbeveratoi, scegliendo di utilizzare il legno di larice per garantire una temperatura più alta dell'acqua in modo da evitare il più possibile il rischio di mastiti, in più questo materiale ben si inserisce nel contesto alpino.

Gli ultimi due interventi riguardano la costruzione di piste agrosilvopastorali per consentire al bestiame di raggiungere i pascoli, infine una grande tettoia in legno con copertura in piotte (pietra tradizionale del luogo) che può ospitare fino a 47 vacche da latte, con 12/13 posti dedicati alla mungitura.

Quali sono i vantaggi per il bestiame?

L'alto livello di benessere degli animali, garantito sia dall'acqua fresca di fonte, sia da un nutrimento sano e naturale. Il bestiame passa circa tre mesi l'anno in questo alpeggio.



gio d'alta quota, dove i bovini vengono munti due volte al giorno in loco e possono pascolare liberamente, protetti da recinzioni elettrificate. Questo sistema permette di ottenere latte di altissima qualità, che viene poi conferito a due cooperative locali che lo utilizzano per trasformarlo principalmente in Bitto e Ricotta.

Qual è stato l'aiuto del PSR?

Il Piano di Sviluppo Rurale della Lombardia è stato per noi fondamentale, chi ha pensato alle misure a cui noi abbiamo avuto accesso ha sicuramente avuto una visione di lungo termine: questi territori hanno infatti subito un fenomeno di abbandono per un lunghissimo periodo, partendo dagli anni '70 per arrivare ai primi anni 2000. Il poter investire e riqualificare luoghi come questo ha permesso a chi c'era di rimanere e magari a qualcuno di tornare ad interessarsi di queste meravigliose zone. Bisogna dire infatti che è aumentato il numero di capi che pascolano in questo Consorzio, ma allo stesso tempo l'attività turistica ha ripreso ad attrarre visitatori. Ciò garantisce una maggiore tutela del territorio sia da un punto di vista ambientale, idrogeologico e ancora permette di continuare un sodalizio che io ritengo fondamentale come quello tra agricoltura e turismo.

Ci stava parlando del rapporto tra turismo e agricoltura...

Ormai quasi il 95% dei proprietari consorziati non pratica più un'attività zootecnica, ma il costruire un nuovo acquedotto ha permesso di trasformare le vecchie costruzioni rurali in case accoglienti e moderne che vengono principalmente usate durante i periodi di vacanza. Quindi possiamo dire che i beneficiari di tutti questi interventi sono stati sia gli agricoltori sia tutta la comunità che vive e gravita attorno all'Alpe Andossi.

Avete dei progetti per il futuro?

Certamente il lavoro non è concluso e si può fare molto di più, abbiamo già in programma di costruire nuovi abbeveratoi arrivando fino alla quota di 2.200 mslm, inoltre prevediamo di potenziare le recinzioni dei pascoli con il doppio fine di permettere alle vacche di muoversi in maniera sicura e controllata e, inoltre di garantire maggiore sicurezza a chi circola per le strade interne: una vacca infatti sull'asfalto crea pericolo e allo stesso tempo non mangia nulla.

di Rita Iacono e Pietro Manzoni

Gal Oltrepo Pavese

“**I**mpianti fotovoltaici nelle scuole comunali” è il titolo del progetto promosso dal GAL Oltrepo Pavese, volto alla valorizzazione e alla diffusione delle energie rinnovabili nell'ambito del PSL “Oltrepo Pavese, un territorio in movimento”, realizzato nel PSR Lombardia 2007/2013.

L'area di intervento del GAL riguarda **50 comuni della provincia di Pavia**. L'azione di animazione e sensibilizzazione promossa dal GAL e rivolta a **tutto il territorio Leader** ha portato alla definizione di un progetto finalizzato alla produzione e all'utilizzo di **energia verde** di cui ha beneficiato la collettività.

Attraverso la **misura 413 - sottomisura 321** “Servizi essenziali per l'economia e la popolazione rurale” sono stati finanziati, nei **13 comuni dell'area Leader** che, avendo caratteristiche e requisiti richiesti, hanno aderito all'iniziativa, **15 impianti fotovoltaici** sui tetti delle **scuole primarie**.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- L'azione di animazione attuata dal GAL ha consentito un'informazione capillare sul progetto, coinvolgendo un ampio numero di comuni dell'area che hanno potuto negoziare il singolo progetto, calandolo sulle loro specifiche peculiarità
- **Sostenibilità economica:** un doppio vantaggio, per i comuni che possono cumulare il contributo garantito dal PSL agli altri incentivi che lo Stato concede per la produzione di energia elettrica e per le scuole che, grazie alla produzione di energia verde, sono autosufficienti dal punto di vista energetico e immettono in rete il surplus di produzione
- **Replicabilità e trasferibilità:** il progetto ha un'elevata trasferibilità. La rete di progetti pilota, infatti, può essere implementata a livello locale e non

INTERVISTA

IL SOLE NELLE SCUOLE

Il GAL Oltrepo Pavese finanzia 15 impianti fotovoltaici sui tetti delle scuole comunali a favore della comunità locale e della sostenibilità

In un ambiente caratterizzato da verdi boschi e dalla pittoresca valle creata dal torrente Staffora raggiungiamo la Direttrice del GAL Raffaella Piazzardi che ci ha spiegato in cosa consiste il progetto.

Raffaella, com'è nato e come si è sviluppato progetto?

Il PSR con la misura 413, sottomisura 321 "Servizi essenziali per l'economia e la popolazione rurale" dava la possibilità di aggregare più soggetti dell'area Leader in un progetto condiviso. Il ruolo del GAL è stato sensibilizzare i beneficiari – in questo caso i comuni – sul tema, e far comprendere la potenzialità dell'intervento che volevamo realizzare.

Quali azioni avete messo in campo per raggiungere l'obiettivo?

Abbiamo da subito dato avvio ad un'attività di animazione molto intensa con tutti i comuni dell'area, inviando una comunicazione relativa alla misura 413-321 e chiedendo loro di valutare le condizioni per aderire. La misura non è stata gestita attraverso un bando pubblico, ma stipulando una serie di convenzioni: sono stati individuati tutti i comuni potenziali beneficiari e con ognuno di essi è stato negoziato un progetto a livello economico e a livello tecnico-attuativo. In questo processo la Provincia di Pavia è stata un'alleata e un partner fondamentale, in quanto ci ha accompagnato e supportato in tutte le fasi del progetto per lo sviluppo di ogni singolo intervento.

Perché avete scelto di costruire gli impianti fotovoltaici sui tetti delle scuole primarie?

L'obiettivo era sensibilizzare il territorio riguardo temi dell'ambiente, della sostenibilità e del risparmio energetico. Così abbiamo pensato che partire dalle scuole primarie sarebbe stata un'ottima strategia per arrivare a comunicare con tutti i cittadini e, in particolare, formare e educare le nuove generazioni su questi temi così importanti. In tal senso il progetto non ha uno scopo esclusivamente economico, ma vuole aiutare tutti quanti a capire cosa possiamo e dobbiamo fare per tutelare l'ambiente che ci circonda. Infatti, abbiamo puntato moltissimo sull'aspetto formativo e informativo costruendo assieme a Legambiente Lombardia un percorso di informazione tecnica su tematiche come il risparmio energetico e la valutazione delle opportunità di utilizzare certe forme di energia piuttosto che altre.



Il Piano di Sviluppo Rurale è stato fondamentale per permettere alla nostra comunità di fare un primo passo verso le energie rinnovabili e la sostenibilità ambientale.

È stato difficile coinvolgere i Comuni?

Abbiamo lavorato assieme a loro per condividere i concetti che stavano dietro questa grande opportunità, ma una volta partiti è stato bello vedere come molti abbiano creduto con convinzione in questo progetto. Quelli che rispondevano alle caratteristiche necessarie si sono impegnati ad integrare un allegato "energetico" ai loro PGT (Piano di governo del territorio). Questo ha permesso di porre le basi per ragionare su ulteriori progetti in termini di sostenibilità, di risparmio energetico e di gestione del territorio all'insegna della valorizzazione ambientale. Infatti, a fronte di questo grande interesse sono state previste una serie di attività di informazione per rispondere alle richieste provenienti dal basso, seguendo l'approccio bottom up come insegna Leader.

Che progetti avete per il futuro?

Attualmente stiamo portando avanti con altri GAL un interessante progetto di cooperazione che si chiama "Territori che fanno la cosa giusta" concentrato principalmente sul tema dell'ambiente, seguendo da vicino i beneficiari e l'iter progettuale. Si tratta di un progetto che vuole favorire, su piccola scala, lo sviluppo sostenibile e la competitività delle PMI e dei territori interessati. Sostenibilità dunque legata al territorio e alle sue esigenze, in linea con gli obiettivi e l'approccio proposto da Leader.

di Rita Iacono e Pietro Manzoni

Consorzio di Bonifica Garda Chiese

Il Consorzio di bonifica Garda Chiese è nato nel 2012 dalla fusione di due Consorzi storici (Colline Moreniche del Garda e Alta e media Pianura Mantovana). La nuova realtà consortile opera tra le province di Mantova, Brescia e Verona a ridosso delle rive del Lago di Garda. Il Consorzio insiste su un territorio di **80.000 ha**, interessa **3.500 aziende agricole** che vengono servite dalla rete irrigua estesa per circa **1.000 km**.

Attraverso il supporto e l'animazione del **PSL gestito dal GAL Colline Moreniche del Garda**, il Consorzio ha realizzato un sistema innovativo di gestione della risorsa irrigua su un'area di **10.000 ha**.

Il Consorzio con i fondi destinati alla **misura 125 "Gestione idrica e salvaguardia idraulica del territorio"** ha messo a punto un progetto di **telerilevamento** e di **telecontrollo del sistema idrico** che ha come obiettivo ottimizzare e gestire al meglio i consumi di acqua attraverso un monitoraggio costante dei flussi erogati.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Efficacia ed efficienza:** realizzazione di un progetto di gestione della risorsa acqua attraverso un sistema di telecontrollo e telerilevamento centralizzato che consente di evitare sprechi e concentrare l'erogazione solo dove necessario
- **Tutela del territorio e delle attività produttive:** l'innovativo sistema per l'approvvigionamento irriguo contribuisce ad ottimizzare le produzioni con il vantaggio del risparmio idrico e della complessiva sostenibilità del sistema
- **Prospettive future:** il sistema è concepito per essere utilizzato anche dagli utenti tramite tablet e smartphone. Attraverso una gestione "biunivoca", quindi non controllabile solo dal Consorzio, ogni associato potrà controllare direttamente la sua porzione di terreni e operare autonomamente le scelte irrigue

INTERVISTA

CONSORZIO DI BONIFICA GARDA CHIESE, GESTIONE DEL TERRITORIO

Tecnologia a servizio dell'agricoltore per la gestione della risorsa irrigua

All'interno della moderna struttura del Consorzio abbiamo incontrato il Presidente e il Direttore del Consorzio che ci hanno illustrato il grande lavoro svolto in questi anni e presentato i loro progetti per il futuro.

Presidente Zani, ci parli del Consorzio...

Il Consorzio di Bonifica Garda Chiese nasce nel 2012 dall'unione dei Consorzi Colli Morenici del Garda e Alta e Media Pianura Mantovana. Insiste su un territorio molto ampio che comprende, infatti, 25 comuni della provincia di Mantova, 6 comuni della provincia di Brescia e 1 comune della provincia di Verona, su una superficie totale di circa 80.000 ha. È composto da 3.500 aziende e copre una popolazione di circa 150.000 abitanti. L'attività principale del Consorzio è il mantenimento delle attività agricole che insistono sul territorio. Ci sono coltivazioni pregiate come vigneti e frutteti e altre come mais e il frumento che se non adeguatamente irrigate sarebbero poco produttive e quindi a scarso reddito.

In che cosa consiste il progetto di monitoraggio che avete realizzato nell'ambito del GAL Colline Moreniche?

Questo Progetto – spiega il Direttore del Consorzio Marco Ferraresi – prevede che l'immissione e la distribuzione di acqua sul territorio, ossia a servizio delle aziende che fanno irrigazione, avvenga in maniera controllata. In particolare i consumi vengono quantificati e trasmessi direttamente alla sede centrale, dando quindi la possibilità, a noi che siamo l'Ente Gestore, di avere un monitoraggio continuo di ciò che accade lungo gli impianti. In sostanza – interviene il presidente Zani – il progetto ha l'importantissima finalità di tutelare l'uso delle risorse irrigue, dal punto di vista quantitativo e qualitativo.

Presidente, qual è stato il ruolo del GAL Colline Moreniche del Garda?

Come Consorzio abbiamo sentito l'esigenza di realizzare un sistema che ci consentisse di ottimizzare la risorsa acqua, ma le difficoltà non erano poche. Al contrario grazie all'intervento e alla capacità di animazione del GAL la nostra idea è diventata concreta.

Cosa intende per problematiche?

Il Consorzio con le sue sole competenze tecniche aveva difficoltà a mettere insieme tutti i soggetti interessati e a metterli d'accordo, per una visione di lungo termine,

sull'utilità di intervenire nella gestione delle risorse idriche della zona. Questa era la principale difficoltà. Il GAL Colline Moreniche del Garda invece si è potuto fare portavoce di questa idea, incontrare di volta in volta tutti quelli che potevano essere interessati, accompagnando il territorio verso una scelta utile e condivisa da tutti quanti.

Direttore, cosa c'è nel futuro del Consorzio?

Il progetto prevede che il sistema sia implementato su 10.000 ha. Al momento abbiamo coperto una superficie di 4.000 ha, il prossimo passo è concludere con i restanti 6.000.

Poi l'idea è quella di attrezzare tutta la nostra rete a servizio dell'intero territorio consortile in un'ottica di ottimizzazione delle risorse irrigue, e anche di un loro uso "personalizzato". Il progetto realizzato, in questa fase, trasmette i dati, relativi ai consumi e all'immissione dell'acqua nella rete, alla sede centrale. Così come strutturato, il sistema può essere già collegato all'impianto gestionale storico che divide gli orari di irrigazione tra i vari proprietari terrieri. Questo sistema dà la possibilità a tutti di avere la giusta quantità d'acqua ad orari alternati. Quando sarà realizzato questo collegamento la gestione potrà essere eseguita sia dal Consorzio, come avviene ora, sia dagli utenti, a seconda delle loro esigenze. Infatti, le aziende potranno verificare tramite smartphone o tablet lo stato di irrigazione dei campi, potendo intervenire sulle scelte irrigue a seconda delle effettive necessità. Con il nostro partner tecnologico stiamo lavorando su queste idee.

di Rita Iacono e Pietro Manzoni



Azienda Agricola Michel Quistini

L'azienda agricola Michel Quistini si trova in una zona di montagna tra la Val Brembana e la Val Seriana in provincia di Bergamo. Grazie ai fondi del PSR Lombardia 2007/2013 il titolare ha ripensato completamente l'azienda agricola, rendendola un esempio di allevamento moderno ad alta quota.

L'azienda alleva bovini di razza Bruna e all'interno del nuovo mini caseificio trasforma parte del latte di alta qualità prodotto in formagelle, stracchini e formaggi stagionati di montagna, unendo la tradizione ai moderni sistemi di caseificazione. La vendita di formaggi avviene presso il piccolo spaccio aziendale, mentre il latte non trasformato viene conferito alla Latteria Sociale Branzi che produce il Formaggio Tipico Branzi. Grande attenzione viene posta al miglioramento genetico, la riproduzione degli animali avviene in azienda per garantire capi più sani e produttivi, da cui ricavare latte di alta qualità certificata.

Nel 2010 Michel Quistini ha presentato domanda per il Pacchetto Giovani (misura 112 "Insediamento giovani agricoltori" e misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole") per ammodernare l'azienda, rendendola più efficiente e produttiva. L'azienda Michel Quistini ha partecipato a diverse fiere di settore ottenendo prestigiosi riconoscimenti sia a livello locale che nazionale.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Innovazione:** sistema di allevamento, miglioramento genetico, latte di prima qualità
- **Incremento della produzione e del reddito:** accorciamento della filiera grazie al mini caseificio aziendale, ampliamento della stalla, incremento del numero di capi allevati e della produzione di latte
- **Giovane imprenditore:** progetto di insediamento in agricoltura in un'area a vocazione turistica. Michel ha scelto, nonostante la possibilità di impegnarsi nella conduzione dell'hotel di famiglia, di continuare la tradizione agricola e di allevamento di famiglia

INTERVISTA

ZOTECNIA DI MONTAGNA: UNA SFIDA DA COLTIVARE

Tra le montagne bergamasche un giovane imprenditore rileva l'azienda di famiglia e realizza la filiera corta all'insegna delle tradizioni del territorio

Circondati da vette che superano i duemila metri abbiamo incontrato Michel Quistini, giovane titolare dell'azienda.

Michel, ci racconta del legame della sua famiglia con la montagna?

Sono subentrato nella gestione dell'azienda a mio zio, che a sua volta l'aveva ereditata da mio nonno, il legame con questi luoghi, con l'agricoltura di montagna e con le tradizioni è infatti per noi molto forte. Già quando ero bambino dopo la scuola andavo sempre ad aiutare i miei famigliari in azienda dividendomi tra le stalle e i pascoli, tanto che ho deciso di intraprendere questa attività subito dopo le scuole dell'obbligo. Nel 2010, come dicevo, ho preso in mano direttamente l'allevamento decidendo di rinnovare completamente le modalità di lavoro. Mio padre invece si è dedicato al settore turistico aprendo un ristorante e un piccolo albergo, ma sempre rimanendo in paese, nessuno di noi ha mai voluto lasciare questi luoghi.

Queste montagne erano in passato una forte attrattiva turistica, che però ha un po' perso negli anni, esattamente come sta succedendo nell'agricoltura. I miei coetanei infatti lasciano questi paesi per andare a lavorare nelle fabbriche del fondovalle, se continua così non ci sono buone prospettive per quest'area. Il mio amore per la montagna è troppo forte e quindi ho scelto di restare e di fare l'imprenditore agricolo.

Cosa identifica l'azienda agricola Michel Quistini?

La mia azienda è dedicata all'allevamento dei bovini da latte di razza bruna, ho scelto di puntare sull'alta qualità, che mi permette di conferire una parte consistente della produzione ad alla Latteria Sociale Branzi, in Val Brembana, che produce il famoso Formaggio Tipico Branzi. Inoltre, assecondando le richieste soprattutto dei turisti che vengono da queste parti, trasformo direttamente in azienda una parte del latte ricavandone stracchino, formagella e formaggio stagionato di montagna. Vendo tutto direttamente, mi piace il contatto con i clienti, creare in loro la curiosità di visitare l'azienda, le tradizioni e i sapori di montagna. Gli investimenti che abbiamo fatto mi permettono di gestire una piccola realtà estremamente moderna per gli standard delle aziende di montagna, ho infatti vinto diversi premi sia locali che nazionali per il mio bestiame.

Ho poi deciso di puntare sulla selezione genetica, noi infatti alleviamo tutti i capi direttamente in azienda in maniera da non dover acquistare bovini da altri commercianti.

Miglioramento genetico e degli standard di allevamento mi permettono di produrre latte di alta qualità molto più remunerato dal mercato.

Come è distribuito il lavoro?

Qua facciamo tutto in famiglia, ma in azienda siamo impegnati praticamente a tempo pieno io e mio zio. Lui segue soprattutto il processo di caseificazione del latte grazie alla lunga esperienza che ha maturato nel corso degli anni passati in alpeggio con mio nonno. Io invece mi occupo della stalla, della mungitura e degli aspetti commerciali. In realtà come vi dicevo noi siamo una grande famiglia, che cerca di aiutarsi in ogni modo. Dopo il lavoro, appena posso, aiuto i miei genitori e i miei fratelli nell'attività di ristorazione e di accoglienza turistica che abbiamo qui vicino.

Come l'hanno aiutata i contributi del PSR?

Il PSR è stato fondamentale, senza questo tipo di supporto non avrei potuto nemmeno immaginare di realizzare un'azienda così moderna ed efficiente. Inizialmente ho preso il premio per il primo insediamento di giovane agricoltore, poi grazie al supporto e all'esperienza di chi mi era vicino ho progettato di rivoluzionare le stalle che erano presenti: ho ristrutturato il vecchio casolare dei miei nonni ricavandone uno spazio dedicato alla mungitura, un mini caseificio, lo spazio per lo stoccaggio del latte e un'area dedicata al ricovero degli attrezzi. Di fianco ho costruito una nuova e ampia stalla, ben illuminata e areata, che mi ha permesso di aumentare il numero dei capi allevati e di poterli ospitare adeguatamente in stabulazione libera permanente, senza doverli sottoporre a tutti gli stress che il periodo in alpeggio provoca. In questo senso possiamo definirci i pionieri della zona per questo genere di allevamento.

Quali sono i suoi progetti per il futuro?

Ora che la mia azienda è sul mercato posso cominciare a pensare anche al futuro, mi piacerebbe continuare la vendita diretta, anche per dare il mio contributo al rilancio di questi bellissimi luoghi. In più credo fermamente che oggi sia importante per i bambini riscoprire il legame con la montagna e la natura, insegnando loro i valori e le tradizioni che hanno fatto la nostra storia, per questo il mio grande sogno per il futuro è quello di puntare a realizzare una fattoria didattica.

di Rita Iacono e Pietro Manzoni



Società Agricola San Germignano

La Cascina San Germignano, immersa nelle campagne a cavallo tra la provincia di Bergamo e di Cremona, è gestita dalla famiglia Della Volta; si sviluppa su circa 100 ha ed è prevalentemente ad indirizzo cerealicolo-foraggero. La famiglia della Volta ha sempre gestito l'azienda tenendo in considerazione l'impatto sul territorio, dal punto di vista sociale – la cascina era una comunità produttiva molto efficiente e popolata a cavallo tra le due guerre – e dal punto di vista ambientale – il padre Giacomo, così come suo nonno, ha sempre avuto cura e rispetto per l'ambiente che "ospita" la Cascina.

Nel 2011 la Società Agricola San Germignano ha partecipato al bando della misura 216-b "Investimenti non produttivi" per la diffusione di sistemi agro-silvo-forestali ad alto valore naturalistico, e con i fondi del PSR Lombardia 2007/2013 ha recuperato 5 fontanili o risorgive, ripristinando la funzionalità delle risorse idriche, con conseguente ottimizzazione dell'utilizzo delle acque, e salvaguardando l'habitat naturale. La stessa misura del PSR è stata utilizzata dal Consorzio Irrigazione Acque Irrigue, che insiste su circa 1.400 ha nel comune di Fontanella, per ripristinare 2 fontanili.

Il Consorzio raccoglie tutti i proprietari terrieri e gli allevatori che usufruiscono del sistema dei fontanili, coinvolgendoli direttamente nella gestione dei vari impianti, garantendone la sicurezza, la manutenzione ordinaria e straordinaria.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Tutela dell'ambiente e del territorio:** ripristino dei vecchi sistemi di gestione delle risorse idriche con conseguente diminuzione della dispersione dell'acqua
- **Sostenibilità ambientale:** la conservazione e la tutela dei canali naturali permettono il proliferare di fauna e flora autoctona – ed economica – risparmi nei costi di approvvigionamento dell'acqua ad uso irriguo
- **Recupero del patrimonio storico e culturale:** il sistema di canalizzazione ha origini molto antiche e costituisce uno dei tratti distintivi della storia e dell'economia lombarda, fatta di vie d'acqua

INTERVISTA

UN CONTRIBUTO ALL'AMBIENTE PER MIGLIORARE AGRICOLTURA E TERRITORIO

Nella provincia di Bergamo un'azienda agricola recupera 5 fontanili e riscopre un patrimonio storico ancora oggi "fonte" di ricchezza

La Cascina San Germignano, sede della società agricola, si trova nella pianura orientale bergamasca nel comune di Fontanella. Il paese prende il nome, probabilmente, dai numerosi fontanili e capifonte presenti sul suo territorio.

Qui, all'ombra della ricca vegetazione che circonda la tenuta abbiamo incontrato l'ingegner Giacomo Della Volta che ci ha raccontato, con grande passione, il suo impegno, la storia di questo splendido posto, l'amore per l'ambiente e per il territorio che l'azienda, da generazioni, gestisce.

Giacomo, ci racconta la storia di questa cascina e di questi luoghi?

Tutto il sistema agricolo di queste zone si è da sempre basato sulla rete idrica fatta di canali, fontanili e capifonte che garantivano gli approvvigionamenti d'acqua necessari ai campi coltivati. Hanno origini antiche legate alla presenza e al lavoro dei monaci Cistercensi ed erano sostenuti dall'interesse da parte del Ducato di Milano per lo sviluppo delle aree che circondavano il capoluogo meneghino. La cascina San Germignano, che oggi è anche un piccolo agriturismo, è certamente stato un luogo di grande importanza per gli abitanti della zona, tanto che nel periodo tra le due guerre ospitava circa 25 famiglie, vale a dire circa 100 contadini a contratto. Era una vera e propria comunità produttiva: c'erano, infatti, il fabbro, il fornaio, il casaro etc.

Oggi questa cascina è sede della società agricola San Germignano, i titolari sono i miei figli e mio padre, che mi ha trasmesso un grande amore per questi luoghi e un profondo rispetto per l'ambiente che li circonda.

Ci ha parlato dell'importanza del sistema idrico di queste zone, come funziona?

Come vi dicevo questo sistema ha radici molto lontane ed è tutt'ora funzionante, permette di sfruttare il fenomeno dei fontanili o risorgive per incanalare i flussi d'acqua e così di raggiungere i campi che una volta venivano irrigati con il sistema a scorrimento. Per fare un esempio, cinquecento metri più a nord passa il Naviglio della Melotta; quando viene aperto comincia a perdere sui fianchi, ricaricando la falda limitrofa da cui pesca questo capofonte, rifornendo poi tutto il sistema di fontanili e canali che si sviluppano a valle. In altri casi invece il capofonte può essere perenne per motivi geologici e quindi garantire la fornitura idrica tutto l'anno, anche nei periodi di estrema siccità, sostenendo l'agricoltura.



Perché è così importante la riqualificazione del sistema idrico?

Questo sistema funziona così da centinaia di anni, seguendo i ritmi della natura e delle tradizioni, anche se necessariamente oggi è più normato per garantire gli interessi di tutti, basti pensare che un fontanile è in grado di portare l'acqua necessaria a qualche migliaio di ettari. Infatti, si segue un sistema di turnazione dell'utilizzo delle risorse idriche, che da nord scivola verso sud, evitando sprechi o eccessi. È un sistema a cascata ben regolato che prevede che il surplus di acqua venga trasferito in una roggia precisa (canale di portata moderata, ndr) per garantire gli approvvigionamenti conseguenti.

Perché avete fatto domanda di accesso ai finanziamenti del PSR?

Dopo la regolamentazione della gestione delle acque, sono rimasti in capo alla nostra proprietà alcuni capifonte che però richiedevano costi di manutenzione sempre crescenti, abbiamo potuto permetterci di fare solo il minimo indispensabile per mantenerli efficienti. Del resto non ne avremmo potuto fare a meno: quest'acqua è quella che ci serve per irrigare i nostri campi. Ho memoria di fontanili che ormai non esistono più, completamente interrati a causa dell'incuria e dell'abbandono. Noi invece, oltre che per necessità, abbiamo deciso di conservare il nostro territorio ben ordinato e pulito e per questo, come anche il Consorzio di Irrigazione Acque Irrigue, abbiamo fatto domanda per i contributi del PSR.

A cosa sono serviti i contributi del PSR?

Il PSR ci ha permesso di riportare all'antico splendore 5 fontanili pertinenti la nostra tenuta, ripulendone il letto da terra e detriti, ricostruendo gli argini con palizzate di

legno di castagno, in alcuni casi eliminando il materiale che ostruiva i tubi (che canalizzano l'acqua che sgorga spontaneamente) già presenti o piantandone di nuovi e, infine, rinaturalizzando i capifonte per mezzo della reintroduzione di essenze autoctone. Il ripristino di questa rete di canali ha diminuito la nostra necessità di attingere al pozzo aziendale con conseguente risparmio del carburante necessario all'alimentazione delle pompe, sfruttando i fenomeni naturali e riducendo al minimo l'intervento umano.

Qui siamo fieri di potervi mostrare una natura che così difficilmente troverete nel resto della Lombardia, basta guardare il numero di piante e le loro dimensioni, del resto volendo conservare il territorio abbiamo voluto fare un investimento importante nell'ambiente e nella sua tutela. Riteniamo che quanto fatto sia un reale investimento nel futuro, qualcosa che dovrà durare per almeno altri cinquant'anni, continuando ad assicurare l'efficienza di questo antico e fondamentale sistema.

Quali sono i vostri progetti per il futuro?

Qui di lavori da fare ce ne sarebbero molti, certamente ci piacerebbe che la misura 216 – b "Investimenti non produttivi" del PSR venisse riaperta nella prossima programmazione così da poter recuperare altri quattro capifonte per i quali servirebbero investimenti troppo onerosi per una singola azienda. Riteniamo che interventi di questo tipo rappresentino e siano un beneficio, oltre che per la nostra proprietà, per la difesa della biodiversità e dell'ambiente, e per tutto il sistema irriguo che si trova a valle. Tutelare l'ambiente poi potrebbe portare anche ad una rivalutazione in senso turistico di queste zone che si trovano ad un passo da grandi aree antropizzate quali Milano, Bergamo e Cremona, far riscoprire aree come queste permetterebbe ai cittadini di fare del vero "agriturismo" inteso come scoperta e rispetto dell'ambiente che ci circonda.

di Rita Iacono e Pietro Manzoni

MARCHE



Azienda Biologica Maccario Aureli

Situata a Pievebovigliana, in provincia di Macerata, all'interno del Parco Nazionale dei Sibillini, l'azienda biologica si sviluppa su una superficie di 100 ha di cui 60 in affitto, condotti a livello familiare. Con i contributi ricevuti durante gli ultimi due cicli di programmazione per lo Sviluppo Rurale, (2000/2006 e 2007/2013) l'azienda ha diversificato le attività e innovato l'azienda.

Lavorano in azienda il titolare **Maccario** che, con l'aiuto del figlio **Mario** e di 2 operai, si occupa dell'azienda agricola e del laboratorio di lavorazione delle carni, la **mamma Silvana** che, insieme alla figlia Tiziana e con l'aiuto di 2 impiegati, gestisce l'agriturismo e la **figlia Barbara** che si dedica all'agrinido. Sono presenti colture cerealicole e foraggere certificate Bio impiegate prevalentemente nell'alimentazione degli animali. Vengono allevati soprattutto bovini di razza Marchigiana IGP (Vitellone bianco dell'Appennino Centrale) e ovini di razza Fabrianese, entrambi iscritti al libro genealogico. Le produzioni di carne vengono lavorate nel laboratorio aziendale e sono vendute tramite la vendita diretta. Completano l'offerta aziendale un agriturismo, principale fonte di reddito dell'azienda, e un agrinido realizzato grazie ai fondi della Regione Marche. Con i fondi del PSR Marche 2007/2013, misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole", sono stati realizzati interventi strutturali a completamento della stalla.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Diversificazione delle produzioni e delle attività:** Maccario, dal momento del suo subentro, ha iniziato un processo di diversificazione volto ad aumentare la competitività e la redditività dell'azienda, incrementando i capi di bestiame e introducendo attività di ricezione e agrinido
- **Qualità delle colture e dei prodotti:** l'azienda da oltre 20 anni ha adottato il regime biologico per le colture cerealicole e foraggere impiegate principalmente nell'alimentazione degli animali. L'allevamento è composto da bovini e ovini di razze autoctone marchigiane e le produzioni di carne sono a marchio IGP (Vitellone bianco dell'Appennino Centrale)
- **Filiera corta:** allevamento, produzione, trasformazione e vendita diretta hanno permesso all'azienda di essere più competitiva; la vendita diretta assicura un maggiore valore aggiunto

INTERVISTA

FILIERA CORTA E MULTIFUNZIONALITÀ, ELEMENTI VINCENTI PER UN'AGRICOLTURA DI QUALITÀ

Nel Parco nazionale dei Sibillini un'azienda punta sulla diversificazione per creare reddito e sostenere tutta la famiglia

Abbiamo incontrato Maccario e la figlia Barbara per capire come è cambiata l'azienda negli anni.

Maccario, ci racconta come è nata l'azienda?

L'azienda è nata nel 1960 quando mio padre ha acquistato l'abitazione e 10 ha di terreno. Nel 1970 abbiamo costruito la casa e quando sono nati i miei figli ci siamo resi conto che la sola attività agricola non poteva bastare. Così abbiamo iniziato ad introdurre delle novità. Prima con l'allevamento degli ovini di razza Fabrianese e con i bovini di razza Marchigiana. Bisognava puntare sulla qualità, tanto che alla metà degli anni '80 abbiamo adottato il regime colturale biologico. Poi abbiamo pensato di aprire una struttura ricettiva, ci troviamo all'interno del Parco dei Monti Sibillini, un vantaggio non da poco. Così abbiamo inaugurato nel 2002 l'agriturismo, il primo di Pievebovigliana. Successivamente è nata l'esigenza di trasformare le carni, a marchio IGP, ed abbiamo aperto una macelleria. Oggi grazie a questi interventi abbiamo potuto realizzare la filiera corta: produciamo, trasformiamo, consumiamo e vendiamo. Infine è arrivato l'agrinido.

Chiediamo a Barbara, che gestisce l'agrinido, di spiegarci come è nata l'idea...

L'idea è nata molti anni fa, dopo una visita alle prime esperienze di agrisili in Italia. Da tanti anni facciamo attività di fattoria didattica per avvicinare i bambini agli animali e alla natura; abbiamo anche creato un percorso fluviale che, con passeggiate ed aree pic-nic e di gioco, offre una grande opportunità di contatto con la natura. Così, quando la Regione Marche ha pubblicato il bando del progetto sperimentale dell'agrinido di qualità, ci siamo attivati per partecipare ed abbiamo inaugurato nel 2011 il primo agrinido della regione.

Maccario, quali sono stati i momenti che hanno segnato il cambiamento?

Quelli in cui abbiamo iniziato a diversificare a cominciare dall'agriturismo, poi con l'apertura della macelleria. L'ultimo progetto ha riguardato la realizzazione di due impianti fotovoltaici, uno per l'azienda agricola e l'altro per l'agriturismo, che ci permettono di risparmiare sui costi di gestione.

Maccario, quali sono i vostri canali di vendita?

La vendita diretta innanzitutto. Produciamo carne fresca e stagionata, bovina all'in-



terno di una linea vacca-vitello ed agnelli. Commercializziamo soprattutto la carne. Altri canali di vendita sono rappresentati dalle macellerie locali, dagli agriturismi della zona e, naturalmente, dal punto vendita aziendale. Conferiamo anche al Consorzio di allevatori BovinMarche.

Qual è la sua idea di agricoltura?

L'agricoltura secondo me è, per prima cosa, passione. Si cerca di fare sempre meglio ed è questo che vorrei trasmettere ai miei figli. Quest'idea ci ha permesso di migliorare ed è questo il mio desiderio: trasmettere ai miei figli l'idea che si deve e si può migliorare, sempre nel rispetto dell'ambiente. Inoltre, dagli anni '90, abbiamo cercato di specializzarci attraverso corsi di formazione sull'agricoltura biologica, sull'agriturismo e sul sistema Haccp, che prevede una metodologia di lavoro volta a prevenire le contaminazioni alimentari.

Qual è stato il contributo del PSR?

Il PSR ci ha permesso di realizzare tutto quello che abbiamo. Nel corso degli anni il supporto finanziario è stato fondamentale, senza i contributi sarebbe stato difficile diversificare così tanto l'azienda.

di Federica Gregori

Azienda Agrituristica Le Blanc Matou

L'azienda di Tiziana Toni si trova nell'area del Montefeltro, a Macerata Feltria (PU), un territorio caratterizzato da un ambiente naturale molto ricco e da un passato storico di grande interesse.

Nel 2007 Tiziana ha rilevato l'azienda di famiglia del marito, attiva dalla metà del '900, riconvertendo le colture cerealicole-foraggere al regime biologico.

Con i fondi del PSR Marche 2007/2013, l'imprenditrice ha realizzato l'agriturismo "Le Blanc Matou", e altri interventi funzionali all'attività ricettiva.

Nella conduzione aziendale Tiziana è affiancata da 1 collaboratore in cucina durante il fine settimana, 1 collaboratore che si occupa di lavori esterni e 1 istruttrice di equitazione nel maneggio. L'azienda si estende su circa 27 ha; le produzioni sono prevalentemente cerealicole-foraggere. Sono presenti un impianto di lavanda, di piante officinali, prato-pascolo e bosco. Le produzioni cerealicole sono conferite al Consorzio Terrabio, mentre le altre produzioni sono utilizzate per il fabbisogno dell'agriturismo. Le erbe officinali sono vendute in azienda e conferite a trasformatori locali per la realizzazione di oli essenziali.

La giovane imprenditrice ha beneficiato delle risorse del PSR destinate al "Pacchetto Giovani". In particolare ha ottenuto il primo insediamento (misura 112) e il cofinanziamento per l'ammodernamento delle aziende agricole (misura 121), per l'agriturismo (misura 311), per la formazione (misura 111) e per i servizi di consulenza (misura 114). Con i fondi del PSR ha ristrutturato la vecchia casa colonica e il fienile, e realizzato il maneggio, la piscina e l'area ludica per i bambini.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane imprenditrice specializzata in naturopatia e in aromaterapia** che ha deciso di creare un'azienda, raccogliendo l'eredità familiare e portando innovazione
- **Multifunzionalità:** l'imprenditrice ha reso l'azienda agrituristica competitiva mettendo a sistema le peculiarità del territorio e la sua grande passione per la natura, offrendo anche servizi ai turisti
- **Formazione continua e promozione:** l'imprenditrice frequenta corsi di specializzazione per migliorare l'offerta e si avvale anche di canali promozionali particolari – baratto tra ospitalità ed eventi culturali

INTERVISTA

PROMOZIONE DEL TERRITORIO E MULTIFUNZIONALITÀ, CHIAVI DI VOLTA DEL TURISMO RURALE

Nel Montefeltro una giovane imprenditrice torinese dà vita ad un'azienda agrituristica che coniuga ospitalità e amore per l'ambiente

Ad accoglierci in azienda cavalli, pavoni e un piccolo gatto bianco, con loro anche Tiziana e il marito Luca.

Tiziana, qual è la storia della sua azienda?

L'azienda era dei nonni di mio marito che, sin dagli anni '50, sono stati agricoltori ed allevatori. Il podere "Ca Marchetto" in cui sorge l'agriturismo è stato acquistato verso la fine degli anni '60 per allargare l'azienda. La famiglia di mio marito è sempre stata coinvolta nell'attività, anche dopo la morte di nonni i terreni sono stati coltivati, sebbene la casa del fattore, dove oggi c'è l'agriturismo, è andata lentamente in declino, fino ad essere utilizzata come rimessa per gli attrezzi e per gli animali. Nel 2007 è nata la nuova azienda.

Come è nata l'idea dell'agriturismo?

Ho da sempre una grande passione per la natura, per questo motivo mi sono diplomata in Naturopatia e avendo a disposizione questi terreni, ho pensato che potevo trasformare una passione in una forma di reddito per la famiglia. Così nel 2006 con mio marito abbiamo messo il progetto sulla carta. Come Maestro d'arte avevo tantissime idee su come arredare l'agriturismo, abbiamo cercato di riprodurre un ambiente familiare e accogliente, tanto che i clienti dicono di sentirsi a casa. Per noi è una grande soddisfazione.

L'orientamento aziendale è rimasto quello delle origini, foraggero-cerealicolo. Da quando abbiamo avviato l'azienda, abbiamo iniziato la conversione a biologico ed abbiamo iniziato a coltivare prodotti che qui non erano molto usati come ad esempio il miglio. Produciamo il cece e a breve produrremo anche il farro.

L'impianto di lavanda quest'anno ha dato dei frutti un po' più consistenti tanto che abbiamo avuto un bel riscontro con i laboratori di trasformazione di prodotti erboristici.

Come avete conosciuto il PSR?

Siamo associati alla Copagri che ci ha informato dell'esistenza dei fondi comunitari per lo Sviluppo Rurale. La fase di start-up l'abbiamo sostenuta noi, poi con l'Associazione di categoria abbiamo studiato il progetto dell'agriturismo. Abbiamo investito tutto quello che avevamo; il PSR ci ha dato la possibilità di realizzare tutto quello che avevamo in mente, senza il contributo non avremmo mai realizzato la piscina, il ma-

neggio, e l'area gioco, che sono le attività maggiormente attrattive dell'offerta.

Quali sono i canali di commercializzazione?

Per le erbe officinali, da quest'anno, conferiamo la produzione a laboratori locali di trasformazione. In azienda abbiamo allestito una sede espositiva, in cui vendiamo le erbe essiccate in sacchetti e cuscini di lavanda. Nel fienile c'è un spazio adibito a locale di essiccazione che abbiamo realizzato con i fondi della misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" del PSR. Per quanto riguarda cereali e foraggi stipuliamo dei contratti annuali con il consorzio Terrabio. Mentre i prodotti ortofrutticoli e la carne sono utilizzati completamente nell'agriturismo.

Cosa rende Le Blanc Matou un posto speciale?

Bellezza del territorio, posizione strategica – siamo vicino a Urbino, a San Marino e alla costa adriatica – cura dell'ospite e simpatia, sono i punti di forza dell'agriturismo. Per noi è naturale instaurare relazioni cordiali con i clienti, capita anche che si stringano dei veri e propri rapporti di amicizia. Poi abbiamo diverse attrattive. La piscina e lo spazio ricreativo per bambini sono molto richiesti dalle famiglie. Anche il maneggio è un servizio importante, per chi vuole fare delle passeggiate, come per chi vuole imparare; tra le altre cose ho il brevetto di accompagnatore. Anche le erbe aromatiche svolgono un ruolo di rilievo, soprattutto per la clientela femminile. A partire da questo interesse vorrei dedicarmi anche alla trasformazione in olio essenziale di lavanda e magari organizzare dei corsi.

La multifunzionalità e la diversificazione sono aspetti importanti da sviluppare per risultare più competitivi.

di Federica Gregori



Azienda Frutticola Vagnoni

L'azienda frutticola, fondata negli anni '70 dalla famiglia Vagnoni, si trova a Montalto delle Marche, in provincia di Ascoli Piceno. Nel 1997 Gianfranco è subentrato al padre nella conduzione, innovando l'azienda e puntando sulla sostenibilità ambientale. Nel corso dell'attuale **Programmazione per lo Sviluppo Rurale**, l'imprenditore ha aderito a diversi bandi finalizzati allo sviluppo aziendale e alla tutela dell'ambiente. Guida l'azienda Gianfranco con l'aiuto dei familiari e di un operaio per l'esecuzione di alcune operazioni colturali.

L'azienda si estende su una superficie di circa **6 ha coltivati** prevalentemente ad **alberi da frutto**. La produzione principale è rappresentata da pesche nettarine, percoche, pesche gialle e rosse (5 ha), cui si affianca 1 ha di vigneto (Sangiovese e Montepulciano) e 2.700 mq di mele e susine. La frutta viene venduta in **azienda**, attraverso alcuni **esercenti locali** e la **GDO**, mentre il vino viene conferito alla Cantina Sociale locale per la trasformazione e la commercializzazione in Italia.

Gianfranco è socio dell'Associazione "**Nuova Agricoltura**" che, nell'ambito del **PSR Marche 2007/2013**, ha partecipato all'**Accordo agroambientale della Valdaso** e al **Progetto Integrato di Filiera "Pesca della Valdaso e Marchio QM"**, coinvolgendo le aziende associate. Per quanto riguarda l'Accordo agroambientale l'imprenditore ha aderito alla **misura 214 "Pagamenti agroambientali"**, Sottomisura a) az. 1. "Produzione integrata" e 2. "Produzione integrata con difesa avanzata" e la Sottomisura c) "Tutela e miglioramento dei suoli". Nel Progetto di Filiera ha aderito alle misure **121 "Ammodernamento delle aziende agricole"** e **132 "Partecipazione degli agricoltori a sistemi di qualità alimentari"**.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Salvaguardia e rispetto per l'ambiente:** l'imprenditore adotta pratiche colturali naturali (confusione sessuale, inerbimento permanente) e a basso impatto ambientale
- **Qualità del prodotto:** grazie all'adozione del disciplinare QM (Marche Qualità) e alla produzione integrata l'imprenditore ottiene un prodotto di qualità
- **Relazioni con il territorio:** l'imprenditore ha costruito un buon sistema di relazioni con i soggetti che operano sul territorio, grazie al quale ha partecipato a diversi bandi del PSR finalizzati allo sviluppo aziendale e alla tutela delle risorse ambientali

INTERVISTA

PRODUZIONI DI QUALITÀ E DIFESA DELL'AMBIENTE

In Valdaso un imprenditore investe nella tutela dell'ambiente, salvaguardando le risorse naturali e ottenendo produzioni di qualità

Abbiamo incontrato Gianfranco Vagnoni, titolare di un'azienda frutticola "sostenibile", che ci ha raccontato il suo percorso aziendale.

Gianfranco, qual è la storia della sua azienda?

L'azienda è nata negli anni '70, quando la famiglia di mio padre ha acquistato i terreni che fino a quel momento aveva condotto a mezzadria. L'orientamento produttivo principale era vitivinicolo, negli anni abbiamo scelto di convertire le colture e di dedicarci alla frutticoltura, anche se continuiamo ad avere 1 ha di vigneto.

Qual è l'orientamento produttivo dell'azienda?

L'indirizzo produttivo è prevalentemente fruttifero, quasi esclusivamente pesco, con tre diverse tipologie e circa 15 varietà, in un terreno pianeggiante. Circa 2.700 mq sono dedicati ad altra frutta come ad esempio le mele che abbiamo iniziato a coltivare da poco e le susine che quest'anno hanno registrato una notevole impennata nella produzione. In collina ho un vigneto di circa 1 ha tra Sangiovese e Montepulciano.

Come commercializza le produzioni?

Per quello che riguarda le produzioni frutticole, vendiamo in azienda e conferiamo alla GDO, ai commercianti locali, al mercato ortofrutticolo di Porto D'Ascoli e Macerata e a 6 esercenti locali. Da circa due anni, attraverso l'associazione "Nuova Agricoltura", alla quale ho aderito, stiamo cercando di espandere i canali di vendita orientandoci verso la grande distribuzione fornendo la merce alla Coop Adriatica e al Gruppo Gabrielli, una catena di supermercati del territorio. Per il confezionamento l'Associazione ha stipulato un accordo con l'Associazione Verde Agricoltura. Per ciò che concerne la produzione del vino Montepulciano e Sangiovese, conferisco l'uva alla Cantina Sociale che si occupa della trasformazione e commercializzazione del prodotto finito in canali di distribuzione italiani.

Quali ritiene siano i suoi punti di forza?

Punto molto sulla salvaguardia e sul rispetto dell'ambiente. Le tecniche agronomiche che ho adottato mi permettono di attuare metodi di produzione a basso impatto ambientale, proteggendo il suolo e le acque dall'inquinamento dai fitofarmaci e dai nitrati. Tutto questo va a beneficio dell'ambiente, ma anche della qualità dei prodotti. La riduzione dell'uso di pesticidi, il tipo di coltivazione, l'uso fitofarmaci, l'irrigazione

mirata, le tecniche di produzione rappresentano gli elementi principali di un prodotto di qualità.

Che importanza ha avuto il PSR?

Ha svolto un ruolo determinante. Con il PSR ho potuto incrementare l'uso di tecniche agronomiche a basso impatto ambientale, come la confusione sessuale e ho realizzato un nuovo impianto d'irrigazione che mi consente un notevole risparmio idrico. L'intenzione di realizzare gli interventi finanziati dal PSR c'era, tuttavia senza il contributo avrei dovuto rimandare l'investimento.

di Federica Gregori



Azienda Vitivinicola Venturi

L'azienda vitivinicola Venturi si trova a Castelleone di Suasa (AN); è stata fondata negli anni '70 dal signor Filiberto per la produzione di vino sfuso. Nel 2009 è subentrato nella conduzione il figlio Roberto che ha partecipato al "Pacchetto Giovani" del PSR Marche 2007/2013, grazie al quale ha innovato i processi produttivi e reso l'azienda maggiormente competitiva.

L'imprenditore guida l'azienda con l'aiuto del padre, di 15 lavoratori per la vendemmia, 6 per la potatura, e si avvale della consulenza di 1 agronomo. Le vigne si estendono su un'area di circa 8 ha; la varietà più coltivata è il Verdicchio, 5 ha, cui seguono l'Aleatico, il Montepulciano e il Sangiovese. L'azienda ha una capacità produttiva annua di circa 650 hl di vino, dei quali 2/3 vengono imbottigliati, circa 40.000 bottiglie, mentre la restante parte è venduta sfusa. L'intera produzione, certificata DOC e IGT, è commercializzata in azienda e attraverso il canale Ho.Re.Ca in Italia e all'estero.

Con i fondi del PSR Marche 2007/2013, l'imprenditore ha usufruito del premio per il primo insediamento, misura 112, e attivato le misure 111 "Azioni nel campo della formazione professionale e dell'informazione", 114 "Utilizzo di servizi di consulenza" e 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" grazie alla quale realizzato la cantina, acquistato nuovi macchinari, costruito il punto vendita aziendale con annessa sala di degustazione, ottenendo un incremento della produzione e, parallelamente, il miglioramento dei processi produttivi.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Legame con il territorio:** il giovane imprenditore è subentrato alla guida dell'azienda di famiglia, continuando ad allevare le cultivar presenti, tipiche dell'area. Inoltre, Roberto ha "riscoperto" l'uva balsamina, un clone di aleatico che commercia con il nome "Balsamino"
- **Innovazione di processo:** in azienda sono stati introdotti metodi di produzione innovativi – doppio sfoltimento, tecnica della selezione dei grappoli – per un miglioramento continuo della qualità
- **Valorizzazione delle produzioni:** grazie alle innovative tecniche di allevamento e di vinificazione l'intera produzione aziendale è certificata DOC e IGT

INTERVISTA

CULTURA DEL VINO E TRADIZIONE FAMILIARE SI INCONTRANO NEL "PAESE VERDE"

Un giovane imprenditore lascia la sua professione per dedicarsi all'azienda di famiglia e valorizzare le eccellenze vitivinicole del territorio

Abbiamo incontrato Roberto Venturi, il titolare dell'azienda che con passione e tenacia porta avanti il suo progetto, seguendo la tradizione familiare.

Roberto, com'è nata l'azienda?

La mia famiglia ha sempre prodotto vino. Mio nonno, che era un mezzadro, aveva un piccolo appezzamento dove coltivava la vite, prevalentemente Verdicchio. L'azienda vera e propria è nata grazie a mio padre Filiberto negli anni '70, ma come attività secondaria; producevamo vino che veniva venduto sfuso. Quando nel '93 mio padre è andato in pensione ha avuto più tempo da dedicare all'attività di famiglia e abbiamo iniziato ad imbottigliare le produzioni, anche perché il mercato lo richiedeva. La prima etichetta che abbiamo prodotto è quella del San Martino, la selezione del Verdicchio base, successivamente abbiamo introdotto la produzione del Rosso Piceno e via via Aleatico, Sangiovese, Montepulciano e uva "balsamina".

Che cos'è l'uva "balsamina"?

È una varietà rara di Aleatico cui teniamo particolarmente; mio padre l'ha riconosciuta in uno dei nostri terreni, ma conosceva solo il nome diletta, uva balsamina, e visto che avevamo a disposizione questo vitigno abbiamo sempre prodotto un vino rosso molto apprezzato.

Come è cambiata l'azienda con il suo insediamento?

A partire dal 2009, quando sono subentrato nella conduzione aziendale, ho puntato sulla valorizzazione delle produzioni e sull'espansione dei canali di vendita. Sono stato motivato da una grande passione; facevo il metalmeccanico, ma ho sempre avuto il desiderio dedicarmi all'impresa familiare e la crisi mi ha dato una mano a fare questa scelta. Quindi ho da subito voluto innovare, conservando e valorizzando quello che mio padre ha creato.

Uno dei primi passi è stato verificare la qualità dell'uva balsamina. Con la collaborazione dell'Assam-Agenzia Servizi Settore Agroalimentare delle Marche e della Facoltà di Agraria di Ancona abbiamo scoperto che si tratta di un particolare clone di Aleatico, poco diffuso nelle Marche, che matura alla fine di agosto. Poi ho fatto gli investimenti che hanno reso la azienda più competitiva.

Che ruolo ha avuto il PSR?

Mi ha dato la spinta iniziale. Innanzitutto, il Pacchetto Giovani mi ha permesso di insediarmi; grazie al premio della misura 112 ho liquidato mia sorella. La misura 121 invece mi ha permesso di costruire la nuova cantina di 400 mq, di acquistare nuovi macchinari da impiegare nel processo produttivo e nuove botti in acciaio. La vinificazione, grazie agli acquisti fatti, avviene in modo controllato e rispettando tutte le fasi di maturazione del mosto, rendendo possibile un miglioramento qualitativo del prodotto finale. Certo, l'investimento che ho fatto è stato sostanzioso, più di 200 mila euro, ma certo senza PSR sarebbe stato complicato fare tutto.

Prima ha accennato all'ampliamento dei canali di commercializzazione...

Prima del mio insediamento la distribuzione avveniva esclusivamente sul mercato locale che, ancora oggi, resta il principale sbocco commerciale. Però sto cercando di allargare il più possibile il raggio d'azione. Mi rivolgo a distributori che permettono ai Vini Venturi di arrivare in tutta Italia, in particolare al nord. Per quanto riguarda l'estero, i contatti maggiori li prendiamo durante le fiere. Ho partecipato alle ultime 3 edizioni del Vinitaly di Verona e all'ultima del ProWein di Düsseldorf. Sono stati momenti molto importanti, grazie alle fiere oggi ho importatori provenienti da Olanda, Belgio, Svizzera, Germania, Danimarca e Cina. Organizzo anche serate di degustazione e partecipo a incoming itineranti.

Quali altre forme di promozione adotta?

Sito internet e cataloghi con la descrizione dei nostri prodotti, delle qualità organolettiche e della forma di allevamento. Entrambi i sistemi funzionano molto bene. Poi sono iscritto all'associazione "Varano in bottiglia" e l'Associazione "I Vignaioli del Monte Conero" che si occupano della promozione del territorio, organizzando serate di degustazione nei ristoranti della zona.

Quali sono gli obiettivi futuri?

Riuscire ad incrementare il mercato estero. Vendiamo le nostre bottiglie per 70% circa in Italia e la rimanente percentuale all'estero, mi piacerebbe riuscire a fare metà e metà. A livello locale abbiamo una buona distribuzione, ma dal punto di vista remunerativo non ho grandi soddisfazioni. I nostri prodotti sono molto apprezzati oltre i confini e sulla scia dei tanti riscontri positivi che ho ricevuto, penso che l'esportazione sia un canale su cui investire.

di Federica Gregori





MOLISE



Cooperativa Cuore Verde

La Società Cooperativa Agricola "Cuore Verde" è nata a Guglionesi (CB), nel 2007 su iniziativa del giovane Giuseppe La Palombara che, a seguito della laurea in Economia presso l'Università Bocconi di Milano e di un'esperienza lavorativa nel campo del marketing, ha realizzato un nuovo progetto imprenditoriale. Nel 2013, con le risorse del PSR Molise 2007/2013, misura 123 "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali" è stata realizzata una struttura per la lavorazione, la trasformazione, la conservazione e la commercializzazione di prodotti agricoli (olio, cereali, legumi), aggregando l'offerta e chiudendo la filiera.

La Cooperativa è composta da **7 soci**, e conta **oltre 250 produttori agricoli conferenti**, che coltivano su una superficie complessiva di **2.500 ha**, ortaggi (pomodori, spinaci, finocchi, zucche, bietole, carote, sedano), **legumi, olive e cereali**. La cooperativa, oltre a raccogliere le materie prime e a trasformarle nell'impianto finanziato con il PSR, mette a disposizione degli associati servizi di consulenza in campo agronomico e amministrativo.

Con il contributo della misura 123 è stata realizzata una nuova struttura per la **lavorazione, la trasformazione, la conservazione e la commercializzazione** di prodotti agricoli. Grazie al nuovo progetto imprenditoriale è stato creato il **Marchio Commerciale Cuore Verde**.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Aggregazione tra produttori:** la costituzione della Cooperativa ha permesso agli imprenditori associati di aggregare l'offerta, recuperando il valore aggiunto dell'attività agricola
- **Innovazione di processo:** grazie all'impianto realizzato con il PSR è stato avviato un progetto innovativo, specializzato e competitivo
- **Giovane imprenditore,** con un'alta formazione e percorsi di specializzazione che ha deciso di tornare nella regione di origine, nel basso Molise, per avviare una nuova attività e un nuovo progetto di vita

INTERVISTA

CUORE VERDE, UN PROGETTO DI COOPERAZIONE TRA AGRICOLTORI PER AGGREGARE L'OFFERTA E VALORIZZARE IL TERRITORIO

Un giovane imprenditore, dopo gli studi in Economia presso l'Università Bocconi di Milano, torna nel Basso Molise, la sua terra d'origine, fonda una cooperativa e aggrega i produttori del territorio

Abbiamo incontrato Giuseppe nella sua azienda, dove ci ha raccontato come è nato il progetto.

Giuseppe, com'è nata l'idea di creare una cooperativa agricola?

Nel 2006 mi sono Laureato in Economia aziendale all'Università Bocconi con una specializzazione nella gestione delle imprese industriali. Ho lavorato per 2 anni nel settore Marketing della Christian Dior, ma sentivo che non era la mia strada. Manifestando questa mia insoddisfazione a mio padre, da sempre impegnato nell'associazionismo agricolo, abbiamo pensato di creare una cooperativa agricola, aggregando gli imprenditori del territorio per dare forza produttiva e di mercato ai nostri prodotti regionali e farli conoscere anche fuori dai nostri confini.

Dopo aver maturato tale decisione, quali sono stati i passi successivi?

Abbiamo creato una struttura associativa ortofrutticola che inizialmente lavorava in un bacino di 100 ha dove si coltivavano principalmente barbabietole da zucchero e cereali. Poi ci siamo posti il problema della rotazione delle colture, per non impoverire i campi e da lì abbiamo iniziato a scoprire gli antichi legumi che si coltivavano in passato e ad introdurre tecniche per la produzione biologica. Oggi produciamo principalmente olio, cereali e legumi su oltre 2.500 ha di terreno di oltre 250 aziende agricole aderenti.

Come è venuto a conoscenza delle opportunità del PSR Molise?

Sono Presidente dell'Associazione bieticoltori del Molise aderente al Consorzio Nazionale Bieticoltori CNB, svolgo anche una funzione di rappresentanza sindacale nella nostra zona presso lo Zuccherificio del Molise, per cui sono sempre attento alle problematiche e alle esigenze del settore, nonché alle opportunità di finanziamento presenti.

Cosa ha realizzato con le risorse dello Sviluppo Rurale?

Con la Misura 123 "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali", ho realizzato una struttura per la lavorazione, la trasformazione, la conservazione e la commercializzazione di prodotti agricoli (olio, cereali, legumi), conferiti dai soci, con



impianti altamente tecnologici ed innovativi, tra cui i "silos-bag", un'innovativa tecnica di stoccaggio dei cereali in silos orizzontali adoperata in Argentina. Selezioniamo le sementi di qualità, le forniamo ai produttori associati, supportati dai nostri agronomi, raccogliamo, trasformiamo e confezioniamo i prodotti per immetterli sul mercato.

Avete visionato altre esperienze produttive simili, per meglio concretizzare il progetto?

Sì. Tramite fiere e riviste specialistiche siamo venuti a conoscenza della tecnica di stoccaggio attraverso i "silos-bag" e siamo stati in Argentina per vederne direttamente l'utilizzo. E' una struttura importata in Italia e siamo i primi in Molise ad applicarla. Permette di conservare "sottovuoto" i cereali senza alterare la qualità e le proprietà nutrizionali.

La cooperativa segue tutta la filiera produttiva?

Sì, conosciamo tutto dei nostri prodotti e grazie all'investimento del PSR abbiamo chiuso il ciclo produttivo, dal seme alla vendita del prodotto finale, e siamo riusciti ad assorbire l'intera produzione realizzata dalle nostre aziende. Grazie a questo intervento le aziende ottengono un prezzo migliore sulla vendita, recuperando il valore aggiunto delle produzioni.

Quali sono i canali di commercializzazione?

L'80% dei prodotti resta in Italia ed il 20% va all'estero. I prodotti sono venduti nel nostro punto vendita aziendale, a livello nazionale e internazionale attraverso le grandi industrie alimentari (Barilla), conserviere e di surgelazione e la grande distribuzione anche all'estero (Germania).

Di quali canali di comunicazione vi servite?

Al momento non abbiamo un'attività strutturata di comunicazione e quindi ci avvaliamo di azioni di tipo informali (passaparola) tra gli agricoltori e attraverso le relazioni industriali. In futuro l'attività di comunicazione sarà più strutturata attraverso azioni di marketing (pubblicità, sito internet, stampa).

Come vede la sua attività in futuro?

In crescita, con obiettivi di diversificazione e di continua innovazione di processo e di prodotto. Inoltre, abbiamo partecipato all'ultimo bando della misura 123, presentando un progetto che va a completare le attività, con un impianto di stoccaggio nell'area adiacente il fabbricato, in linea diretta con gli impianti attuali.

Qual è il suo giudizio sul PSR Molise?

Molto buono. Le risorse del PSR mi hanno permesso di realizzare la mia vocazione imprenditoriale e di farmi ritornare a casa, con un progetto che ha ridato slancio economico e sociale al territorio, salvando molte aziende agricole dalla chiusura e dando occupazione a molti giovani che sono ritornati a credere nei valori della terra come fonte di sostentamento e di vita.

di Mena Izzi

Masserie Giovannelli

L'azienda Masserie Giovannelli si trova in provincia di Campobasso, nel comune di **Cercemaggiore**, a circa 1.000 metri slm. Nel 2010 il giovane imprenditore, grazie alla **misura 113 "Prepensionamento degli imprenditori e dei lavoratori agricoli"** del **PSR Molise 2007/2013**, subentra nell'attività gestita dai genitori, abbandonando il suo lavoro da edile. In seguito aderisce al **"Pacchetto Giovani"** iniziando un percorso di **crescita e ammodernamento dell'azienda**, rendendola **competitiva e sostenibile**. Lavorano in azienda l'imprenditore e le due sorelle, con il contributo dei genitori e del fratello agronomo. L'azienda si sviluppa su una superficie di **30 ha** ed è a indirizzo foraggero-zootecnico; tutte le produzioni sono impiegate per l'alimentazione degli animali allevati. L'imprenditore grazie ai finanziamenti ha **chiuso la filiera**, realizzando il **mini-caseificio aziendale** dove avviene la trasformazione del latte in latticini, formaggi freschi e stagionati e yogurt.

Il progetto è stato realizzato attraverso il **"Pacchetto Giovani"** del **PSR Molise 2007/2013** che ha integrato più misure: primo insediamento (**misura 112 "Insediamento giovani agricoltori"**), acquisto di macchinari attrezzature per il laboratorio di trasformazione, realizzazione del punto vendita e dell'impianto fotovoltaico sul tetto della stalla (**misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole"**) e, infine formazione (**misura 111 "Formazione, Informazione e Diffusione della conoscenza"**).

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane imprenditore:** che ha scelto di investire nel settore primario, subentrando ai genitori, con un piano aziendale che punta su innovazione nel rispetto della tradizione agricola e agroalimentare dell'area interna molisana
- **Rete familiare:** l'attività è gestita dal giovane imprenditore che può contare su una salda ed efficiente rete familiare; le sorelle sono parte attiva del processo imprenditoriale produttivo, occupandosi del caseificio, e i genitori sostengono e contribuiscono alla gestione aziendale. Il padre è stato fondamentale nell'avvio dell'azienda grazie al prepensionamento in favore del figlio. Il fratello agronomo segue gli aspetti tecnici e amministrativi
- **Filiera:** l'azienda ha chiuso la filiera, passando da un indirizzo zootecnico da latte, alla produzione di formaggi, aumentando la competitività dell'azienda; la vendita diretta assicura un maggiore valore aggiunto

INTERVISTA

MASSERIE GIOVANNELLI: LA FORZA DELLA FAMIGLIA RURALE

A 1.000 metri di altezza, in un comune montano del Molise, un giovane imprenditore sceglie di puntare sull'azienda agricola di famiglia per costruire un futuro stabile e redditizio

Abbiamo incontrato Michele in azienda, insieme alla sua famiglia e ci ha raccontato come è nata l'idea progettuale di rilanciare l'azienda di famiglia.

Michele, com'è nata l'idea del suo progetto imprenditoriale?

Era da tempo che maturavo l'idea di lasciare il lavoro di operaio edile e rilevare l'azienda agricola e zootecnica di famiglia, per intraprendere un lavoro autonomo. L'occasione è arrivata con il PSR. Mio padre e mia madre hanno aderito alla misura 113 sul prepensionamento e sono subentrato io. Questa scelta è stata dettata anche da motivi economici. Quando la gestiva mio padre, l'azienda aveva un orientamento zootecnico da latte. La produzione veniva conferita ad una cooperativa locale, ma spuntavamo un prezzo troppo basso. La scelta del cambiamento è stata fortemente voluta, ma era anche necessaria.

Come ha conosciuto il PSR?

È stato mio fratello Angelo - che è agronomo - ad informarmi di questa opportunità. Insieme abbiamo disegnato il nuovo piano aziendale. È stato lui ad indirizzarci prima sul bando unico della misura 113 e poi verso il Pacchetto Giovani. Devo ammettere che il progetto sarebbe comunque stato realizzato, perché era una scelta oramai matura per tutti. Ma sicuramente in tempi molto più lunghi e con un investimento più contenuto.

Come ha coperto la spesa privata prevista dal PSR?

L'investimento totale è di circa 107 mila euro, il contributo pubblico di circa 42 mila euro. I 65 mila euro, necessari per realizzare il progetto, sono stati coperti con un mutuo, e devo dire che non abbiamo avuto particolari problemi ad ottenerlo.

Come è cambiata l'azienda nel passaggio di consegne tra lei e suoi genitori?

È cambiata grazie all'innovazione. Come dice mia sorella Lucia "se non ci fossimo distinti, ci saremmo estinti". Abbiamo acquistato attrezzature per la costruzione del mini-ca-seificio aziendale, con relativo punto vendita e installato sul tetto della stalla un impianto fotovoltaico, grazie al quale siamo autosufficienti dal punto di vista energetico.

Quali sono le vostre produzioni?

Produciamo formaggi freschi (latticini, ricotte, primo sale, appassite) e stagionati (ca-

ciocavallo), poi anche yogurt alla frutta e a breve anche il gelato. Poi diversifichiamo con la produzione di insaccati e la vendita di carne fresca e stagionata. Le lavorazioni casearie sono realizzate nel nostro laboratorio, soprattutto grazie al lavoro delle mie sorelle. Le lavorazioni di carne fresca sono svolte in un locale aziendale, mentre l'essiccazione avviene nello stesso locale della stagionatura dei formaggi, nel periodo tra gennaio e marzo; naturalmente in quel lasso di tempo la stagionatura dei formaggi è ferma e l'ambiente viene utilizzato solo per gli insaccati.

Quali canali di commercializzazione utilizzate?

La vendita avviene per la maggior parte nel punto vendita che abbiamo allestito. Poi tramite piccoli negozi alimentari e supermercati locali. Molto importanti sono gli appuntamenti che abbiamo settimanalmente ad Isernia e Campobasso, con il mercato di Campagna Amica, a cui l'azienda ha aderito.

Qual è il suo giudizio sul PSR Molise?

Non può che essere positivo. Mi ha consentito di realizzare il mio progetto e di costruire un futuro per me e per la mia famiglia, in tempi brevi.

Quali sono le prospettive future?

In futuro vorremmo dedicarci di più alla comunicazione. Poi vorremmo acquisire la certificazione biologica, visto che concretamente le nostre produzioni già lo sono; le nostre vacche pascolano liberamente in questa zona di montagna ancora incontaminata e vengono alimentate con le produzioni aziendali e nei nostri prodotti non ci sono componenti aggiunte. Inoltre, pensiamo di aprirci anche ad altri mercati, ma solo quando avremo incrementato gli allevamenti per avere a disposizione maggiori quantitativi di latte da lavorare.

di Mena Izzi



Azienda Agrituristica L'Oasi della Ginestra

Immerso nel paesaggio montano del Sannio, l'agriturismo si trova nel comune di Cercemaggiore, in provincia di Campobasso. L'azienda è nata nel 2004, quando il giovane Giuseppe Rosa con i fondi del POR 2000/2006 per il primo insediamento ha creato un'attività in proprio, dopo aver maturato esperienze nell'azienda di famiglia. Per realizzare il suo progetto sempre con i fondi del POR ha ristrutturato un casolare rurale dei primi del '900, adibendolo ad attività ricettiva.

L'azienda si sviluppa su 30 ha di terreno coltivati a cereali, ortaggi e frutteto. In azienda vengono allevati suini, bovini, ovini e pollame. L'agriturismo è composto da 7 camere, per un totale di circa 20 posti letto. I prodotti aziendali sono utilizzati per l'autoconsumo e per le necessità dell'agriturismo. Lavorano presso la struttura il titolare e una risorsa a tempo pieno; i genitori e la sorella collaborano alle attività aziendali. Con i fondi del PSL "Continuare nell'innovazione" del Gal Molise verso il 2000 nell'ambito del PSR 2007/2013 l'imprenditore ha diversificato l'offerta agrituristica, proponendo attività ludico-ricreative. Con la misura 413 "Azioni a sostegno della qualità della vita e della diversificazione dell'economia rurale", misura 311 - Azione 1 "Diversificazione verso attività non agricole" ha creato un percorso Vita Natura, che ha previsto la bonifica e la sistemazione di un'area verde di 5.000 mq dove sono presenti attrezzature ginniche per svolgere attività fisica all'aperto.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Diversificazione dei servizi:** l'azienda ha puntato su una forte diversificazione verso attività non agricole: percorso Vita Natura, fattoria didattica, attività storico-culturali, corsi di cucina tipica
- **Valorizzazione del territorio rurale:** l'imprenditore ha creato l'attività agrituristica puntando sulle caratteristiche paesaggistiche per attrarre flussi di visitatori interessati all'eco turismo, valorizzando e promuovendo il territorio
- **Comunicazione innovativa:** l'imprenditore ha adottato sistemi di promozione diversificati; sito web aziendale, portali web dedicati al turismo ambientale e al turismo sportivo

INTERVISTA

TURISMO - NATURA, CHIAVE DI SVILUPPO DELL'AMBIENTE RURALE

Nel Sannio un giovane imprenditore punta sulla diversificazione delle attività, valorizzando territorio e tradizioni

Abbiamo incontrato Giuseppe prima nei locali dell'agriturismo e poi lungo il percorso Vita Natura che ha realizzato grazie ai fondi del PSL "Continuare nell'innovazione" del Gal Molise verso il 2000 nell'ambito del PSR 2007/2013.

Giuseppe, come è diventato imprenditore agricolo?

È stato un percorso naturale, visto che i miei genitori hanno un'azienda agricola. Dopo essermi diplomato in Ragioneria, mi sono iscritto all'Università di Campobasso, alla Facoltà di Economia aziendale, ma ho smesso di frequentare dopo il terzo anno, perché ho deciso di dedicarmi a tempo pieno all'azienda di famiglia che richiedeva molto impegno. Nel 1999 abbiamo aperto l'agriturismo "La Ginestra", che offre un servizio di ristorazione e nel 2004 ho creato un'azienda tutta mia "L'Oasi della Ginestra", puntando sulla diversificazione con l'offerta di attività ludico-ricreative.

In cosa consistono queste attività?

Abbiniamo all'offerta classica – pernottamento e prima colazione - il turismo ambientale e sportivo. Proponiamo escursioni, fattoria didattica, corsi di cucina tipica e adesso il nuovo percorso Vita Natura; si tratta di una "palestra all'aperto" dove gli ospiti dell'agriturismo possono fare attività fisica nel verde della nostra azienda. Questo intervento è stato realizzato con i fondi del PSL del Gal Molise verso il 2000 che ci ha consentito di recuperare un vecchio terreno abbandonato.

Come è nata l'idea di realizzare il percorso Natura?

Parte della clientela, soprattutto straniera, manifestava l'esigenza di trascorrere le va-



canze in azienda, per godere della quiete e del paesaggio, piuttosto che partecipare alle escursioni esterne che organizzavamo per intrattenere gli ospiti. Per soddisfare questo bisogno abbiamo pensato di realizzare un'area verde dove organizzare attività ricreative all'aperto. Ecco l'idea di recuperare il terreno abbandonato sovrastante l'azienda e farne un parco delimitato, con attrezzature ludiche e ginniche. E' nato così il percorso Vita Natura dove è possibile fare attività fisica, ma anche raccogliere frutta dagli alberi, passeggiare nel bosco di latifoglie e respirare l'aria incontaminata di montagna.

In che modo promuove la sua azienda sul mercato?

Abbiamo creato un sito web aziendale dove è possibile prendere visione delle nostre offerte e fare le prenotazioni. Poi promuoviamo l'agriturismo sui principali portali turistici nazionali ed esteri e visto che disponiamo del percorso Vita Natura siamo presenti anche all'interno di portali dedicati a chi ama fare sport all'aria aperta. Questo tipo di attività attira molti turisti stranieri, circa il 20% dei nostri ospiti proviene dall'estero; la metà dei clienti proviene da regioni limitrofe, il restante 30% dalle regioni del nord; ultimamente abbiamo promosso l'azienda in Olanda, Norvegia e Islanda.

Qual è l'elemento caratterizzante della sua azienda?

Sono diversi gli aspetti che rappresentano il nostro valore aggiunto; l'offerta di servizi diversificati, aver coniugato la valorizzazione del territorio con le esigenze di mercato; l'uso di prodotti naturali provenienti dalla nostra azienda agricola. A ciò uniamo l'accoglienza, curiamo molto l'ospitalità; in molti casi si creano veri rapporti di amicizia anche a distanza.

Come ha saputo delle risorse del PSR?

Grazie a Internet. Quando ho letto del bando emesso dal GAL Molise verso il 2000, rivolto alle aziende che intendevano diversificare la propria attività, ho pensato che faceva proprio al caso mio.

Pensa che avrebbe realizzato l'investimento senza le risorse del PSR?

Probabilmente sì, l'idea di diversificare l'offerta fa parte del mio progetto aziendale fin dall'inizio. Penso, però, che avrei impiegato più tempo e soprattutto non avrei potuto realizzare un progetto tanto oneroso. Il PSR Molise mi ha consentito di arricchire la struttura e ridare vitalità ad un'area abbandonata da decenni.

Quali sono le prospettive per il futuro?

La nostra attività è in continua crescita, cerchiamo di offrire un servizio sempre migliore e differenziato. Con il percorso Vita Natura abbiamo registrato un incremento delle presenze in agriturismo e abbiamo allargato l'offerta anche ai campus estivi per ragazzi e alle società sportive. Nel futuro c'è l'apertura di un agribar, dove servire i prodotti dell'azienda preparati seguendo le antiche ricette del luogo.

di Mena IZZI

Le Terrazze Miranda

Le terrazze Miranda si trovano a Casalciprano in provincia di Campobasso. Il borgo nel 2011, con i fondi della Regione Molise, è diventato **Museo a cielo aperto della memoria contadina** e ospita alcuni palazzi storici, tra cui Palazzo "Fonte", costruito nel 1800. L'antico stabile, in parte restaurato con i fondi del PSR Molise 2007/2013, ospita una cantina, in cui è presente un antico "palmento" in pietra per la pigiatura dell'uva e delle olive, a testimonianza delle attività economiche svolte in passato. Fa parte della struttura il giardino con i suoi terrazzamenti. Francesco Antonio Miranda, in continuità con le opere di **riqualificazione e rivalorizzazione di Casalciprano**, ha acquistato il Palazzo, ristrutturandone una parte con fondi propri. Con il PSR ha restaurato due ambienti, la **Cantina dei Segni** e il **Giardino Eloquente**: gli spazi recuperati del primo, vengono messi a disposizione della collettività per far crescere l'**attrattività** del luogo, attraverso la valorizzazione del patrimonio culturale; mentre nel giardino vengono **coltivati antichi frutti**, quasi scomparsi, ritrovati grazie ad un elenco del 1700 custodito nell'Archivio di Stato di Campobasso. Con il contributo della **Misura 322 "Sviluppo e rinnovamento dei villaggi rurali"**, Miranda ha realizzato delle opere di restauro nel rispetto della tradizione architettonica locale. Obiettivo principale di questi interventi è il **rilancio delle attività produttive locali**, attraverso la combinazione delle unicità del luogo: l'antica cultura contadina, le bellezze architettoniche e le caratteristiche ambientali.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Intervento privato a finalità collettive:** gli ambienti restaurati e riqualificati sono diventati "spazio/contenitore" da mettere disposizione del territorio a scopo didattico, turistico e culturale attraverso l'organizzazione di iniziative mirate
- **Recupero e valorizzazione del patrimonio rurale:** il progetto ha permesso la valorizzazione di uno stabile di pregio in un antico borgo molisano
- **Sinergia con altri soggetti/progetti del territorio** inerenti il rilancio delle aree rurali interne, dei valori e del patrimonio culturale ed enogastronomico

INTERVISTA

"LE TERRAZZE MIRANDA": CULTURA RURALE IN MOSTRA

In un borgo del Molise di 580 anime, un imprenditore restaura gli ambienti di un antico palazzo e li mette a disposizione della collettività, per far conoscere e riscoprire i valori della cultura contadina

Abbiamo incontrato Francesco Antonio Miranda, proprietario di Palazzo Fonte, che ci ha raccontato come è nata l'idea progettuale di restauro che permette di preservare la storia, gli usi e le testimonianze di un passato quasi dimenticato.

Francesco, com'è nata l'idea del progetto?

Tutto è iniziato con alcuni studi che ho effettuato tanti anni fa sulle superstizioni e sulle credenze popolari. Questo lavoro di ricerca ha dato vita all'organizzazione di alcune mostre itineranti. In seguito, sono stato tra i promotori della realizzazione del "Museo a cielo aperto sulla memoria contadina" che si sviluppa per le vie di Casalciprano. Qualche anno fa ho acquistato Palazzo "Fonte", risalente ai primi anni dell'800; con il passare del tempo, e a causa dell'abbandono da parte dei proprietari, era in totale decadenza. Ho pensato di mettere a disposizione parte delle strutture per tutelare le tradizioni e il sapere di una volta.

Il borgo è abitato?

Sì, vi sono all'incirca 580 abitanti. Il paese tende allo spopolamento, si "rianima" solo nei mesi estivi. L'idea che mi ha spinto a realizzare questo progetto è di rilanciare il borgo sotto il profilo turistico.

Quali sono stati gli interventi realizzati con i fondi del PSR Molise 2007/2013?

Nel Palazzo c'è un'antica cantina che ho completamente restaurato. Ne ho fatto una "Cantina dei Segni". Era un ambiente destinato alla produzione e alla trasformazione dell'uva e delle olive, testimoniata dal ritrovamento del "palmento" in pietra, per la pigiatura con i piedi e grosse botti e bottiglioni in vetro soffiato per la conservazione. Il giardino terrazzato è diventato "Giardino Eloquente" dove sono stati recuperati frutti autoctoni "dimenticati". Oggi questi luoghi, come previsto dal finanziamento, sono diventati luoghi di aggregazione e vengono messi a disposizione per la promozione e la valorizzazione dei prodotti tipici molisani, in particolare quelli di nicchia.

"Frutti dimenticati", di che cosa si tratta?

È uno degli aspetti più interessanti del progetto. Si tratta di ricercare e valorizzare alcune produzioni frutticole che non fanno più parte dell'alimentazione, ma che un tempo erano molto usate. Abbiamo piantato specie arbore da frutto appartenenti a

ceppi originari della tradizione agricola del posto. Tra questi il melangolo, un arancio amaro antico con cui si ottiene una marmellata. Altro frutto dimenticato è il sorbo, piccolo pomo tondeggiano anch'esso ottimo per la marmellata. Ma di particolare interesse storico è un elenco del '700 di pere e mele, ritrovato nel Palazzo, oggi di proprietà della Soprintendenza ai Beni Archeologici, Architettonici e Storici del Molise, redatto dal Barone Japoce, uno dei più intraprendenti uomini d'affari del tempo, vissuto a Campobasso. Tra le specie più interessanti c'è ad esempio la mela nera, di cui non parla più nessuno, citata anche da Ovidio. Molte di queste piante, coltivate in passato, oggi le troviamo nei boschi dove raccogliamo i semi e con l'investimento tentiamo di riproporne la coltivazione. Ecco, questi sono alcuni esempi di specie da "far rivivere" e far scoprire, insieme alle tecniche di produzione e conservazione di lavorazione del terreno, di materiali locali utilizzati una volta.

Come è venuto a conoscenza del Programma per lo Sviluppo Rurale del Molise 2007/2013?

In passato sono stato sindaco di Casalciprano e presidente regionale dell'Ani "Associazione Nazionale dei comuni Italiani" Molise; grazie a queste esperienze conosco bene i finanziamenti pubblici, sono sempre aggiornato sui bandi ed ho un background di conoscenze che mi è servito per presentare il progetto che ho voluto realizzare anche per renderlo fruibile al pubblico.

In cosa consiste il progetto e qual è l'entità del finanziamento?

Nella riqualificazione di alcune parti dell'immobile, funzionale a due obiettivi centrali: aumentare i flussi turistici nel territorio e la qualità dei servizi offerti; contribuire al rafforzamento della biodiversità e delle identità locali. Ho ristrutturato e riorganizzato in maniera funzionale alcuni locali per promuovere attività turistico-culturali e sociali e ho



recuperato il giardino per creare percorsi educativi. Il costo totale dell'investimento è stato di circa 187.000 euro, interamente finanziato con risorse pubbliche.

Prima ha parlato della possibilità, prevista dal progetto, di mettere a disposizione i locali alla collettività.

Sì, in particolare ai giovani imprenditori. Queste strutture sono state realizzate con questo fine, per realizzare eventi promozionali ed educativi, come ad esempio per la valorizzazione delle produzioni di nicchia. La struttura, ovviamente, sarà messa a disposizione gratuitamente. Per quanto riguarda il giardino, ad ultimazione dei lavori avremo un orto botanico e didattico a completa disposizione, in particolare, delle scolaresche per far conoscere ai bambini le specie autoctone, la loro storia, il loro utilizzo gastronomico, le potenzialità di utilizzo future. Altro indirizzo del "Giardino eloquente" è di diffondere la gastronomia locale, in una chiave innovativa. In particolare per gli studenti di scuole ad indirizzo alberghiero, con l'opportunità di arrivare a sperimentare e definire una nuova "cultura in cucina" basata sulla valorizzazione dei prodotti tipici del territorio che tornano così a rappresentare un valore economico oltre che storico culturale.

Quali sono gli obiettivi per il futuro?

Il desiderio, nel lungo periodo, è quello di contribuire, con l'iniziativa, alla rivalorizzazione del borgo, riscoprendo un mondo rurale che attraverso l'attrattività turistica, torna a rappresentare un valore economico oltre che storico culturale.

di Mena IZZI

Azienda Agricola Pasquale Molinara

L'azienda agricola di **Pasquale Molinara** si trova a San Martino in Pensilis, una cittadina in provincia di **Campobasso** situata a 280 mslm, a poca distanza dalla costa adriatica. Con le risorse del **PSR Molise 2007/2013** l'imprenditore ha portato in azienda **sperimentazioni e innovazioni**.

L'impresa agricola si sviluppa su circa 50 ha di terreno coltivati principalmente ad **aglio e cereali**; vi lavorano il titolare e circa 15 operai che vengono impiegati nella raccolta e nella lavorazione dell'aglio.

Nel 2011 l'imprenditore ha partecipato alla misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole", acquistando attrezzature che consentono **tutela dell'ambiente e risparmio delle risorse idriche**, e realizzando interventi volti a **migliorare le produzioni e aumentare la redditività**. Con il PSR, grazie alle innovazioni introdotte, l'azienda ha ottenuto la certificazione di qualità **Global G.A.P.** Nello stesso anno, Pasquale Molinara ha dato vita alla società **AIS BIO-Sed** che, in qualità di capofila, ha partecipato alla misura 124 "Coperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo e alimentare e in quello forestale" in partenariato con l'**Università degli Studi del Molise**, per la realizzazione di un progetto che mira al **risanamento fitosanitario di "seme"** di ecotipi di aglio molisano.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Imprenditore agricolo che innova e sperimenta:** l'azienda ha migliorato i processi produttivi e la qualità dell'aglio con lo scopo di aumentare la redditività e rendere l'azienda più competitiva, attraverso la sperimentazione in campo
- **Partenariato tra mondo scientifico e mondo agricolo:** attraverso la cooperazione tra Università e produttori è stato possibile avviare la ricerca finalizzata alla creazione di un ecotipo molisano di aglio
- **Creazione di una filiera di aglio molisano certificato** dalla produzione in campo alla vendita

INTERVISTA

L'INNOVAZIONE DEL PRODOTTO PER RILANCIARE L'AZIENDA

A pochi chilometri dalla costa Adriatica, nel Basso Molise, un imprenditore agricolo sceglie di puntare sull'ammodernamento e sull'innovazione

Abbiamo incontrato Pasquale direttamente sui campi della sperimentazione finanziata con il Programma di Sviluppo Rurale e ci ha raccontato come è nata l'idea progettuale di risanare ecotipi di aglio molisano da virus e patogeni, per migliorare le produzioni e aprirsi a nuovi mercati.

Pasquale, com'è nata l'idea del progetto di sviluppo?

È da oltre vent'anni che coltiviamo aglio, nel tempo ho maturato l'idea di dover rendere più competitiva l'attività, non solo migliorandola con macchinari ed attrezzature tecnologicamente più avanzati, ma anche sperimentando la produzione del seme di aglio certificato, che in Molise non esiste, che consentirebbe alla azienda di raddoppiare le produzioni.

Come ha saputo del PSR e cosa ha realizzato?

Per il bando della misura 121 sull'ammodernamento sono stati i miei consulenti a segnalarmi l'opportunità del PSR; ho realizzato un invaso per accumulare acqua piovana e rendere autosufficiente l'azienda dal punto di vista dell'approvvigionamento idrico, e acquistato macchine ed attrezzature che mi consentono di ridurre i costi di produzione. Per la misura 124 sull'innovazione, l'iniziativa è nata incontrando il prof. De Curtis, dell'Università del Molise, responsabile del progetto. Presso l'Ateneo molisano, tra l'altro, il professore aveva già avviato un progetto che mirava ad individuare la provenienza di alcuni patogeni (fusarium e aspergillus) che attaccano l'aglio. Infatti, la grande criticità dell'aglio sono i virus, è attaccato da 4/5 virus in questa zona. Mentre i patogeni fungini si possono controllare, i virus non possono essere curati, pertanto diventano un fattore limitante per la produzione di seme.

In cosa consiste precisamente la sperimentazione?

Una volta ottenute delle piantine risanate, cosa che avviene presso il laboratorio universitario, le abbiamo impiantate in pieno campo, sotto specifici tunnel coperti da rete anti-insetti e sono state continuamente sottoposte a monitoraggi fitosanitari.

Dove vi rifornite per l'acquisto del seme?

Presso ditte sementiere di Francia e Spagna, dove acquistiamo aglio certificato la cui produzione è più redditizia. Per il momento non abbiamo ecotipi locali da poter produrre. Ecco il motivo della mia iniziativa: riuscire ad ottenere un nostro ecotipo.

Come è ricaduta la scelta su Francia e Spagna?

Guardando ciò che fanno gli altri e selezionando quello che, secondo noi, è il prodotto migliore. Il nostro settore è in continua evoluzione e ci spinge ad un costante aggiornamento, per cui ci spostiamo molto, partecipando a fiere locali ma soprattutto estere, nei paesi maggiori produttori di aglio.

Quali sono i canali di commercializzazione cui vi rivolgete per la vendita?

Per i cereali conferiamo ai centri di deposito e ai consorzi della zona; per l'aglio abbiamo rapporti diretti, creati nel tempo, con le aziende che si occupano del confezionamento. Fino ad ora producevamo solo semilavorato (sacchi di 20 Kg di aglio), ma a breve, a seguito dell'investimento, saremo in grado di realizzare prodotto finito da immettere direttamente sul mercato.

Qual è il suo giudizio sul PSR Molise?

Se non ci fosse stato il sostegno del PSR non avrei mai potuto attivare nella mia azienda, per i notevoli costi, la coltura sperimentale per produrre seme di aglio risanato. Sarebbe rimasta, probabilmente, un'idea non realizzata.

di Mena Izzi



PIEMONTE



Azienda Agricola Bargiolina

L'azienda agricola Bargiolina, di proprietà della famiglia Fraire, si trova nel comune di Barge in località Torriana, in provincia di Cuneo. L'orientamento aziendale è ortofrutticolo, ma l'attività è diversificata con l'organizzazione di attività di didattica agroambientale, rivolte ad un pubblico interessato alle tematiche ambientali e ai bambini in età scolare. Con il contributo del PSR Piemonte 2007/2013, tra il 2009 e il 2011, l'azienda è stata ristrutturata e ampliata. L'azienda è condotta da Federica Fraire, giovane imprenditrice che gestisce l'attività aziendale in collaborazione con la famiglia.

L'azienda si estende su una superficie di 3 ha coltivati in regime biologico certificato dove si producono alcune tra le cultivar tipiche di questo territorio, oltre ad altre coltivazioni quali mele golden, mele RedChief, mele renette e renette grigie di Torriana, Kiwi, Susine Ramassin, Mirtilli e patate. Le produzioni aziendali sono vendute direttamente e rifornendo una rete di 20 Gruppi di Acquisto Solidale (GAS) della città di Torino oltre ad alcune botteghe dell'area metropolitana.

Con i finanziamenti del PSR Piemonte 2007/2013 Federica Fraire, grazie ai contributi della misura 112 "insediamento dei giovani agricoltori" e con la misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole", ha potuto insediarsi e fare interventi di ammodernamento. In particolare, ristrutturando diversi locali per la vendita diretta, per la trasformazione e per la degustazione conservazione dei prodotti. I finanziamenti hanno contribuito anche all'installazione di una centrale termica a biomassa utilizzata per il riscaldamento e per la produzione di energia elettrica usata in azienda. Con i fondi della misura 311 "Diversificazione in attività non agricole" Federica ha potuto ristrutturare un antico stabile oggi divenuto agriturismo.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Diversificazione e sostenibilità:** l'azienda produce, trasforma e offre servizi in un'ottica di sostenibilità ambientale, produttiva e sociale
- **Canali di vendita:** la sostenibilità riguarda anche la rete commerciale. L'azienda, infatti, rifornisce GAS e GAC del capoluogo Torino
- **Giovane imprenditrice specializzata nel sistema agroalimentare** supportata dall'intero nucleo familiare che lavora attivamente in azienda

INTERVISTA

A COME AGRICOLTURA, 'A' COME AGGREGAZIONE

In Piemonte, ai piedi del Monviso, una giovane imprenditrice lancia la sua azienda e la apre ai consumatori

Arrivati alla Bargiolina incontriamo Federica da qualche anno alla guida di un'azienda che si sta aprendo sempre più ai consumatori. e ci racconta quali sono le scelte che orientano la sua azienda.

Prima di tutto una grande passione....

Qual è la storia della vostra azienda?

L'azienda nasce nel 2000 nella casa rurale e sui terreni ereditati dai nonni, grazie alla scelta intrapresa in quel periodo dalla mia famiglia di investire tempo, lavoro e denaro nella coltivazione della frutta e grazie ai primi contatti commerciali avviati con i gruppi di acquisto solidale. In quegli anni iniziano i primi lavori di ristrutturazione di un vecchio magazzino aziendale e si avvia la prima attività di accoglienza di gruppi e di vendita diretta al consumatore. Sono anni importanti, dove cresce la passione in me e mia sorella per l'attività agricola, crescono i rapporti con i gruppi di acquisto e cresce l'idea della campagna come luogo in cui vivere. La svolta vera arriva nel 2008 con la decisione di investire e ammodernare con i fondi della programmazione rurale.

Di quali fondi avete beneficiato come azienda?

Di quelli del PSR Piemonte 2007/2013, abbiamo partecipato a tre misure: la 112 "Insediamento giovani agricoltori", la 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" con cui abbiamo ristrutturato alcuni locali e installato il fotovoltaico, e la 311 "Diversificazione in attività non agricole" con cui abbiamo dato vita all'agriturismo. I lavori sono iniziati nel 2009, e nel Marzo 2012 è terminato il laboratorio per la produzione di marmellate, mentre i 3 appartamenti sono terminati nell'estate successiva. Tutti i lavori sono stati seguiti con l'aiuto di mio padre, sono stati anni impegnativi, dove si è reso necessario combinare la passione per l'azienda con miei studi universitari in Economia e Commercio. Nel 2012, accanto alla tradizionale vendita dei prodotti tramite GAS e GAC, inizia l'attività di accoglienza agrituristica e prosegue quell'importante lavoro di unione tra campagna e città, come filosofia di marketing aziendale. L'azienda inoltre, essendo localizzata in montagna, beneficia dei contributi ordinari per le zone svantaggiate e dei contributi agroambientali per la partecipa di agricoltura biologica.

Come è nata la sua passione?

Da piccola, grazie al lavoro dei nonni e di papà; poi è cresciuta nel tempo, lenta-

mente, fino a rivelarsi pienamente nei primi anni di Università. La scelta della laurea specialistica in economia e gestione del sistema agroalimentare ha avuto l'obiettivo di migliorare le mie conoscenze specifiche per gestire al meglio la nostra realtà aziendale e sviluppare il settore dell'accoglienza e della didattica in campo. Mia sorella si sta laureando in tecnologie alimentari per seguire in modo appropriato la parte delle produzioni, sia delle materie prime che dei trasformati. Il nostro sogno è rendere nel tempo questa piccola realtà un grande luogo di aggregazione, dove le persone riscoprano il piacere di stare insieme nella bellezza e nell'unicità degli ambienti rurali.

Come ha valutato l'azione complessiva del PSR?

La valutazione è estremamente positiva: i contributi ci hanno consentito la realizzazione di tutti gli interventi materiali previsti, ma soprattutto hanno confermato la nostra scelta: la strada era giusta. Lo sforzo economico è apparso non soltanto meno oneroso, ma anche e soprattutto ha assunto il carattere di un vero e proprio investimento per il nostro futuro. Sarebbe importante forse migliorare la comunicazione e semplificare tutte le procedure amministrative, estremamente complicate e faticose.

Cosa consiglieresti ad un tuo coetaneo?

La nostra esperienza è assolutamente replicabile in molte altre zone dell'Italia: ad un mio collega del sud o del nord consiglieri di credere nelle proprie energie, coltivare le proprie passioni e soprattutto non temere di farsi aiutare, di non stare mai solo! Nella nostra azienda la forza è data dall'unione tra tradizione e cambiamento, dalla grande energia familiare e dall'assoluto rispetto della naturalità e della specificità dei frutti coltivati, biologico per noi è un modo di coltivare e non un'etichetta da vendere.

di Andrea Gamba



Birrificio Artigianale Troll

Il Birrificio Troll nasce a Vernante (Cuneo) nel 2003 grazie al Programma Leader Plus del PSL Gal Valli Gesso Vermegnana Pesio 2000/2006. Originariamente il Birrificio artigianale si trovava in una struttura annessa alla Birreria (già esistente dal 1983), nel 2007 con i fondi del PSR Piemonte 2007/2013 lo stabilimento di produzione è stato trasferito a Robilante (paese limitrofo), per ospitare gli impianti e le nuove attrezzature.

Il birrificio produce circa 700 hl di birra all'anno, il 50% circa della produzione viene impiegata per soddisfare la vendita al consumo nella birreria stessa, la rimanente parte viene conferita già imbottigliata a rivenditori della zona nonché ad un'azienda specializzata che provvede alla distribuzione in tutta Italia. Oltre al titolare, Alberto Canavese ed al suo socio, collaborano in azienda 9 dipendenti: 2 addetti alla produzione e 7 addetti alla birreria.

Con i finanziamenti del PSR Piemonte 2007/2013, ottenuti attraverso il PIF "Dalla terra alla tavola" attivato nell'ambito del PSL del GAL Valli Gesso, Vermenagna e Pesio (misura 312), l'azienda è riuscita ad acquistare importanti attrezzature per la produzione ed il confezionamento della birra, e a realizzare interventi strutturali per migliorare la produzione ed il consumo di energia elettrica utilizzata nei processi produttivi.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Creazione di una filiera produttiva territoriale:** il Birrificio e le imprese partecipanti al PIF, con i fondi del PSR, hanno avviato e strutturato una filiera corta dei cereali tipici del territorio montano
- **Valorizzazione delle tradizioni locali:** attraverso il recupero di cultivar tradizionali, la messa a coltura di terreni abbandonati e la diffusione dei saperi tradizionali è stata recuperata la produzione di cereali minori
- **Creazione di una rete di imprese:** coinvolgimento di imprese appartenenti a diversi settori produttivi e del terziario per la realizzazione di una filiera corta delle segete e dei cereali minori

INTERVISTA

TERRITORIO E SUOI PRODOTTI IN UN PROGETTO DI FILIERA

In provincia di Cuneo il Birrificio Troll punta sull'innovazione per riscoprire i prodotti tradizionali dimenticati

Incastonato tra le Alpi Cozie, il piccolo comune di Vernante all'interno del Parco delle Alpi Marittime, ha visto la nascita del Birrificio Troll, vicino all'omonima birreria dove abbiamo incontrato Alberto Canavese, titolare del Birrificio, in un'atmosfera calda e accogliente.

Alberto, qual è la storia del suo birrificio?

La birreria nasce negli anni '70, io l'ho acquistata nel 2000 e nel 2003 ho beneficiato del Programma Leader Plus del PSL Gal Valli Gesso Vermegnana Pesio, realizzando il birrificio per la produzione di birre artigianali. L'idea di venire a produrre birra in montagna mi ha sempre accompagnato, così come la volontà di recuperare le antiche tradizioni. Una serie di coincidenze e la fortuna dei principianti mi hanno aiutato, infatti in quell'anno è stato ristrutturato l'antico borgo di "Palanfrè", che si trova a 1.400 mslm, ed è stato aperto un caseificio per la produzione di formaggi d'alpeggio. Nasce così la collaborazione birra-formaggio. Ho proposto ai proprietari del caseificio un esperimento: inserire tra gli ingredienti del formaggio alcune spezie che io utilizzo per la birra ed di far "maturare" alcuni formaggi nella birra.

Questa è stata la prova del nove per le sue birre, oppure solo un'idea commerciale?

Rispondo di sì alla prima parte della domanda mentre in merito alla seconda parte c'è da fare un distinguo. Effettivamente i risultati dell'idea, magari anche un po' bizzarra, mi hanno permesso di tastare maggiormente le potenzialità della mia birra, ma soprattutto quelle di coniugare e valorizzare le risorse del nostro territorio. Questo lo abbiamo saggiato nel momento in cui il connubio birra-formaggio ha avuto il risultato da noi sperato. Il ristorante "Hotel Nazionale" è diventato nostro partner ed ha iniziato a somministrare ai clienti i nostri prodotti. In questo modo, abbiamo dato l'avvio alla prima filiera organizzata di questo territorio montano. L'aspetto commerciale, invece, lo abbiamo affrontato in un secondo momento, come conseguenza della valorizzazione dei prodotti del territorio.

Una bella soddisfazione...

Certo! Nel 2006, la collaborazione avviata ha consentito al formaggio "Brusa Ciuca", stagionato nella nostra birra, di vincere il premio come miglior formaggio alla manifestazione internazionale "Chese" di Bra, oltre che numerosi riconoscimenti nazionali

ed internazionali. Inoltre, con la realizzazione e lo sviluppo del birrifico, anche la birreria si è ampliata passando dai 45 coperti iniziali ai 180 attuali, ed è aumentato anche il personale. Oggi accanto a me e al mio socio, lavorano nel birrifico a tempo pieno due addetti e in birreria 7 addetti a tempo parziale.

Per gustare la sua birra bisogna venire a Vernante?...

Inizialmente, oltre che presso la nostra birreria, le mie birre si potevano trovare solo in alcuni locali selezionati delle Valli Gesso Vermegnana Pesio; oggi invece, vengono distribuite alla ristorazione locale, alle birrerie e negozi specializzati mediante alcuni agenti commerciali con cui collaboriamo. Ad esempio a Roma ci sono almeno 3 birrerie dove è possibile bere la mia birra. Un importante circuito è inoltre rappresentato da Eataly e non trascuriamo neppure Internet.

Ci sembra di capire che per lei fare "il mastro birraio" non è solo un lavoro...

La capacità di sognare e seguire le proprie passioni è nata in me fin da piccolo, stimolata credo dalla voglia di conoscere. La passione per la birra, nello specifico, nasce 20 anni fa tra le mura di casa e con essa nascono lo studio delle ricette, la degustazione delle più importanti birre artigianali del mondo. Cresce in me quindi la voglia di iniziare a fare "seriamente", di iniziare a trasformare i sogni in realtà. In questi anni una buona dose di incoscienza ha accompagnato i miei passi, ma sempre unita alla professionalità, ad una buona dose di coraggio ed ad un grande amore per le mie montagne e la loro storia. La mia fortuna è stata quella di crederci sempre, ogni giorno in modo diverso e nuovo. Ad esempio mi piacerebbe introdurre le coltivazioni del luppolo e dell'orzo in queste montagne ed aprire una malteria. Sono in realtà un "vulcano di idee" sempre in movimento, ma credo questa sia la mia fortuna ed il mio successo.

Prima Leader Plus ora l'Asse Leader del PSR, l'intervento pubblico c'entra parecchio con le sue birre?

Effettivamente è stata una costante ed è stata anche uno stimolo. La mia fortuna è avere incontrato sulla strada persone, mi riferisco al GAL Valli Gesso, che hanno ca-



pito e stimolato un intero territorio. Per il GAL come per me, l'implementazione della filiera della segale e di cereali minori coinvolgendo aziende tra loro molto diverse ma con l'obiettivo comune di valorizzare i prodotti che da sempre hanno contribuito al sostentamento della nostra gente, è stata una grande conquista. Indubbiamente senza gli apporti economici che ne sono derivati, tutto questo non si sarebbe potuto realizzare. Giudico l'esperienza estremamente positiva. I contributi hanno consentito la realizzazione di tutti gli interventi materiali previsti, in anticipo rispetto le tempistiche immaginate. Questo ha consentito di rispondere prima e meglio alle richieste del mercato, di selezionare e fidelizzare una clientela interessata alla qualità. Tuttavia, sarebbe importante forse semplificare le procedure amministrative.

Quale è l'aspetto più interessante del suo progetto?

La replicabilità. Ma non del mio progetto, piuttosto del Progetto di Filiera. Il sistema che abbiamo creato con il PIF si può ripetere in ogni territorio, unendo più realtà intorno a una peculiarità del territorio. Certo ogni cosa ha le sue difficoltà, ma ciò che mi sento di dire, ovviamente alla luce del nostro risultato, è di credere nelle proprie energie, di coltivare le proprie passioni ed i propri sogni, di cercare e investire sempre nella qualità delle proprie produzioni, di non annoiarsi mai di imparare e soprattutto non temere di farsi aiutare, di non stare soli, di organizzare e inventarsi tante filiere!

di Andrea Gamba



Azienda Agricola Isolabella

L'azienda agricola Isolabella si trova in provincia di Torino; è nata nel 1981, quando 6 famiglie di allevatori hanno deciso di unirsi e creare un soggetto unico. Nel corso del tempo l'azienda è cresciuta molto. Oggi è composta da **18 soci**, riconducibili a **12 nuclei famigliari**, tutti impegnati nella conduzione dei fondi e nella gestione delle stalle.

L'allevamento è composto da 1.000 capi di bovini allevati in stalle a stabulazione libera e/o cuccette, con una produzione giornaliera media di 100 q latte di alta qualità, conferito interamente al Caseificio Pugliese di Torino. La superficie coltivata è di circa 500 ha, suddivisa in coltivazioni di mais, frumento, prato stabile, triticale ed erba medica, che coprono l'intero fabbisogno nutrizionale dell'allevamento. L'azienda dispone di un impianto a biogas utilizzato per lo smaltimento dei liquami e dei reflui zootecnici, e degli esuberi delle produzioni agricole; sono presenti, inoltre, pannelli fotovoltaici sui tetti di tre capannoni. Grazie al biogas e al fotovoltaico, l'azienda è completamente autonoma dal punto di vista dei consumi energetici.

Con la Programmazione per lo Sviluppo Rurale Piemonte 2007/2013 l'azienda ha ampliato e migliorato le strutture dedicate agli animali (misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole") e percepisce i premi annuali per la partecipazione alle misure 214.1 "Pagamenti agro ambientali" - "Applicazione di tecniche di produzione integrata" e 215 "Benessere degli animali".

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Organizzazione "collettiva" dell'azienda:** le 12 famiglie associate hanno unito le aziende per dare vita ad un soggetto unico. Ciò ha consentito di realizzare una significativa economia di scala e una divisione razionale delle attività lavorative
- **Sostenibilità e produzioni di qualità:** l'azienda presta attenzione alle tematiche ambientali - produzione di energia da fonti rinnovabili e abbattimento del carico inquinante legato all'attività di allevamento bovino - e produce latte di alta qualità, mediante la selezione ed il miglioramento genetico delle vacche allevate e grazie a una corretta e sana alimentazione
- **Spinta per lo sviluppo per il territorio:** l'azienda rappresenta un punto di riferimento per il territorio, ha consentito il mantenimento di presidi culturali e ambientali, contribuendo a rivitalizzare il tessuto economico

INTERVISTA

AGRICOLTURA COLLETTIVA COME FORMA DI CONTRASTO AL MERCATO

Stalla "sociale" e condivisione delle attività lavorative rappresentano la svolta per dei piccoli produttori di latte

Abbiamo visitato l'azienda Agricola Isolabella, dove il Presidente Filippo Menzio con Mario Delmastro uno dei soci ci ha raccontato questa esperienza di condivisione.

Qual è la storia della vostra azienda?

L'azienda nasce nel 1981, quando sei famiglie di allevatori del comparto zootecnico da latte di Isolabella hanno deciso di costituire una Cooperativa. All'inizio tutto il paese, circa 60 nuclei famigliari, sono stati coinvolti nel progetto, ma giunti alla firma dello Statuto siamo rimasti in sei.

L'azienda è nata con grossi sacrifici in termini economici. Il primo passo ha riguardato la vendita delle aziende – terreni, fabbricati, animali – per consentire l'investimento iniziale, non è stato semplice da realizzare.

A metà degli anni '80 la Cooperativa è diventata Società Semplice per poter accedere ai finanziamenti delle banche. Si è aperta una stagione difficile, con lunghi periodi di difficoltà economica, di intenso lavoro, ma anche di grandi soddisfazioni. Oggi l'azienda è raddoppiata per capi allevati e triplicata per superficie coltivata, i soci sono 18 e le famiglie di riferimento sono raddoppiate, passando da 6 a 12. La fatica è stata ampiamente premiata.

Come è nata l'idea della stalla "sociale"?

L'idea è nata dalla necessità di migliorare il lavoro, aumentare il reddito e mettere in comune esperienze e competenze. La gestione di una stalla di bovine da latte richiede un grande sforzo e un grande impegno, il lavoro inizia la sera del 31 dicembre a mezzanotte e si riprende il 1 gennaio alle quattro! Per poter organizzare il lavoro, in modo da massimizzare la rese e contenere gli sforzi, ci è sembrata una buona idea unire le energie e ampliare le dimensioni, così da rafforzare il nostro potere contrattuale sui clienti e sui fornitori. Queste sono le ragioni che ci hanno spinto a unirci e che siamo riusciti a trasmettere alle nuove generazioni, con la stessa passione e lo stesso impegno di 33 anni fa. Oggi la nostra azienda ha raggiunto successi importanti, produce latte di qualità ed è riconosciuta nel settore zootecnico come un centro importante di allevamento e ricerca; sono sempre più numerosi gli Istituti Agrari che scelgono di visitarci e di avviare i propri studenti a periodi di stage interni.

Di quali fondi avete beneficiato?

Abbiamo partecipato ai due ultimi PSR Piemonte (2000/2006 – 2007/2013). Con la prima Programmazione abbiamo ricevuto un contributo di 150.000 euro a fronte di un investimento di 500.000. Con la programmazione attuale abbiamo aderito a due bandi della misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" con un contributo totale di 118.000 euro, su una spesa complessiva di 380.000 euro.

Si è trattato di risorse importanti, che ci hanno consentito di realizzare interventi strutturali fondamentali per la vitalità economica e produttiva dell'azienda.

Come avete valutato l'azione complessiva del PSR?

La valutazione è positiva: i contributi ci hanno consentito la realizzazione molti interventi, alcuni dei quali difficilmente sarebbero stati realizzati in tempi brevi. Pensiamo che il PSR sia un ottimo incentivo per il mondo agricolo, anche se le procedure sono eccessive. Sono necessarie scale di valutazione diverse e modalità di accesso ai contributi più innovative: un'azienda delle nostre dimensioni non può essere penalizzata per la forma giuridica adottata ed essere considerata come singola azienda agricola di piccole dimensioni. Anche nei pagamenti è necessario dimezzare i tempi di attesa; sarebbe importante pensare a meccanismi più veloci di controllo ed erogazione.

di Andrea Gamba



Piemonte Land of Perfection

Il Consorzio "Piemonte Land of Perfection" ha sede in provincia di Cuneo. Nato nel 2011 su impulso della Regione Piemonte, per valorizzare e promuovere i vini piemontesi di qualità e il territorio, opera a sostegno delle aziende vitivinicole piemontesi sul mercato italiano ed estero. Grazie ai fondi misura "Promozione sui paesi terzi" dell'OCM vino e con i fondi del PSR Piemonte 2007/2013, misura 133 "Attività di informazione e promozione riguardo ai prodotti che rientrano nei sistemi di qualità alimentare", il Consorzio ha iniziato una campagna di promozione dei vini piemontesi nei paesi extra europei e all'interno dell'UE.

Il Consorzio con i fondi OCM ha avviato azioni di promozione delle produzioni vitivinicole piemontesi nei più importanti mercati: Usa, Canada, Cina, Giappone, Corea, Singapore, Russia e Thailandia. Con i fondi del PSR ha organizzato eventi per il consumo consapevole, la promozione e la pubblicità per il mondo della ristorazione, avviando una collaborazione con il gruppo Eataly, e ha realizzato iniziative per gli operatori del settore, partecipando al **Vinitaly** di Verona, al **ProWein** di Düsseldorf e al **Vinexpo** di Bordeaux.

Aderiscono al Consorzio Land of Perfection i **principali Consorzi di Tutela** (Consorzio di Tutela dell'Asti, Consorzio di Tutela Barolo, Barbaresco, Alba, Langhe e Roero, Consorzio di Tutela del Brachetto d'Acqui, Consorzio di Tutela Vini d'Asti e Monferrato, Consorzio di tutela del Gavi) e le **Associazioni dei Produttori più rappresentative** (Vignaioli Piemontesi e Produttori Moscato). Gli interventi promozionali organizzati dal Consorzio hanno permesso di **rivitalizzare** il mercato estero dei vini piemontesi, contribuendo ad aumentare la **competitività** dei produttori consorziati e valorizzando il territorio regionale.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Aggregazione dell'offerta:** grazie alla costituzione del Consorzio i produttori del comparto vitivinicolo hanno potuto concentrare l'offerta, aumentare la competitività delle aziende
- **Sinergia tra pubblico e privato:** la partnership tra Regione e Consorzio mira a sostenere gli investimenti nel settore vitivinicolo e a rafforzare la filiera produttiva
- **Valorizzazione del territorio:** attraverso gli strumenti di promozione e comunicazione messi in campo dal Consorzio, la regione Piemonte ha varcato i confini nazionali, facendo conoscere all'estero le specialità vitivinicole locali

INTERVISTA

CONSORZIO "PIEMONTE LAND OF PERFECTION", L'UNIONE FA LA FORZA

Unione di produttori vitivinicoli per esportare le eccellenze piemontesi

Da molti anni parole come "lavoro di squadra", "sistema", "cordinamento" hanno un significato strategico quando si cerca di trasmettere ai mercati esteri la ricchezza, la diversità e l'eccellenza dei vini italiani, la cultura, il territorio e lo stile di vita. Valori che sono alla base del progetto Land of Perfection come ci spiega il Presidente del Consorzio Andrea Ferrero per farci raccontare l'iniziativa.

Presidente Ferrero, perché creare un Consorzio così ampio?

In effetti è un "super" Consorzio, riunisce i principali Consorzi di tutela del vino e le più grandi Associazioni di produttori piemontesi. Rappresenta il 90% della produzione vitivinicola della regione. "Piemonte Land of Perfection" nasce con l'idea di armonizzare le strategie di promozione dei vini, delle tipicità e del territorio piemontese in particolare sui mercati esteri con fiere, workshop ed eventi in tutto il mondo: dagli Stati Uniti alla Cina, passando per l'Europa. La novità è che per la prima volta la squadra Piemonte si muove unita, anche se con una proposta variegata.

Da dove nasce la necessità di aggregare l'offerta e spingere le eccellenze vitivinicole piemontesi all'estero, addirittura oltre oceano...

I tempi sono cambiati. La sfida ormai non è più tra Italia e Francia. Oggi Europa e paesi emergenti giocano la partita per conquistare il mercato. Se vogliamo confrontarci sul mercato globale con i grandi del vino dobbiamo per forza avviare azioni promozionali, non solo del prodotto, ma di tutto il territorio.

Il Consorzio è nato nel 2011, quali sono state le prime sfide?

Abbiamo debuttato nel 2012 partecipando al 46° Vinality, un'esperienza che abbiamo ripetuto anche in seguito, in attesa dell'edizione del 2014. Siamo andati dall'altra parte del mondo, in Cina al Vinexpo Asia Pacific di Hong Kong, a cui sono seguiti due workshop e un party wine tra Canton e Shanghai. New York è stata un'altra tappa importante. Abbiamo organizzato un tasting di vini piemontesi al "Tribeca 360" che ha richiamato oltre 300 tra giornalisti, ristoratori e buyers da Florida, Texas e California. Solo per fare alcuni esempi.

Il Consorzio promuove anche eventi di cultura eno-gastronomica "oltre le frontiere"...

Con l'Enoteca Italiana di Siena, abbiamo promosso l'iniziativa "Matrimonio tra vini piemontesi e cucina cinese" che da agosto a dicembre 2012, ha coinvolto oltre 2 mila commensali in otto ristoranti di Shanghai. Tipici piatti cinesi (dai ravioli, agli involtini

primavera, al manzo al profumo di loto) sono stati abbinati a etichette di Barbera d'Asti e d'Alba, Langhe rosso, Roero Arneis, Cortese dell'Alto Monferrato, Dolcetto di Dogliani, Piemonte Chardonnay, Nebbiolo d'Alba, Verduno Pelaverga, Barolo, Moscato d'Asti. In tutto sono state stappate oltre 500 bottiglie. Un'operazione insieme culturale e promozionale.

Cosa è successo durante quest'anno?

È stato un anno intenso. La prima "uscita" è stata in primavera per partecipare al ProWein, il salone enologico di Dusseldorf, poi di nuovo Vinitaly, anche quest'anno il Consorzio ha avuto la regia della collettiva piemontese di Unioncamere e Regione Piemonte. A seguire siamo stati all'Interwine di Canton, la più antica fiera del vino cinese (20 mila visitatori professionali). Ultimo viaggio per il Consorzio a Hong Kong per partecipare alla 6° edizione dell'Hong Kong International Wine & Spirits Fair 2013, fiera internazionale del vino e delle bevande alcoliche.

Come siete riusciti ad organizzare queste iniziative?

Hanno dato un grande contributo i finanziamenti europei. L'OCM vino con la misura "Promozione sui paesi terzi" e il PSR Piemonte grazie alla misura 133 "Attività di informazione e promozione riguardo ai prodotti che rientrano nei sistemi di qualità alimentare". Con il PSR abbiamo presentato un progetto complessivo di 2.250.000 euro finanziato al 70%. Grazie a questi contributi abbiamo potuto realizzare azioni di promozione efficaci che hanno permesso anche a piccoli produttori di varcare il confine. Ha dato degli ottimi risultati.



Qual è il segreto del successo?

L'idea di fare squadra e presentarsi uniti sotto la bandiera Piemonte. Convince e funziona. Le aziende hanno capito che non si può più andare per il mondo a vendere e fare promozione in ordine sparso, ma occorre riunire le forze della viticoltura piemontese per fare fronte comune contro l'agguerrita presenza delle grandi enologie sui mercati internazionali. Noi continuiamo a crederci anche quest'anno convinti che sia la giusta via per il futuro dei vini del Piemonte.

Quali sono i vostri progetti futuri?

Abbiamo già in calendario per il 2014 molte partecipazioni a fiere ed eventi in tutto il mondo: inizieremo a febbraio al Prodexpo di Mosca, poi andremo in Brasile per Expovinis e torneremo a maggio al Vinexpo di Hong Kong.

di Andrea Gamba

Azienda Agricola Biologica L'Ostal

L'Ostal è un'azienda biologica dal 1982. Situata nel comune di Valgrana, tra le Alpi Cozie, in Provincia di Cuneo, l'azienda nasce all'inizio del secolo scorso grazie al lavoro del nonno dell'attuale proprietario Ivo Arlotto che, nel 2001, subentra alla guida dell'azienda. L'orientamento colturale è ortofrutticolo, con la produzione e vendita di frutta fresca, ma anche di trasformati di alta qualità: confetture, sidro, aceti e succhi.

L'azienda si estende per circa 10 ha suddivisi in appezzamenti, di cui numerosi ancora destinati a bosco ceduo ed in via di riconversione produttiva. La coltura principale riguarda la mela, con un campo sperimentale di circa 50 antiche varietà, ma anche pere, in particolare la madernassa, tipica della valle, le susine ramassin, i kiwi, i piccoli frutti, le ciliegie e le albicocche. Inoltre, vengono coltivate patate e altri ortaggi, nonché alcune erbe aromatiche di montagna. Tutti i prodotti sono venduti, in azienda, presso la Cooperativa Biovalgrana della quale l'impresa è socia, sono inoltre consegnati a domicilio e ai negozi specializzati nella zona di Nizza, in territorio francese.

I finanziamenti del PSR Piemonte 2007/2013 sulla misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" hanno consentito di **completare ed ampliare i lavori svolti nella precedente programmazione**, con investimenti in nuove attrezzature e tecnologie. Sono stati realizzati laboratori per la trasformazione dei prodotti, un locale di stoccaggio refrigerato della frutta; sono state inoltre acquistate attrezzature specifiche per la conduzione dei fondi e sono state posate notevoli superfici di protezioni antigrandine.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane imprenditore con alto livello di formazione:** l'imprenditore ha conseguito la Laurea in ingegneria prima di investire nell'azienda di famiglia, mettendo a frutto le competenze acquisite
- **azienda condotta in regime biologico:** dal 1982 l'azienda produce bio, una scelta consolidata che assicura qualità delle produzioni e vantaggi competitivi sul mercato
- **Innovazione e rispetto della tradizione:** l'azienda ha origini lontane e il giovane conduttore, mantenendo la tradizione familiare (Ostal in occitano vuol dire "casa"), ha portato modernità nei processi produttivi

INTERVISTA

AGRICOLTURA BIOLOGICA IN ALTA MONTAGNA

In Val Grana un giovane ingegnere investe nell'azienda di famiglia

A Valgrana tipico paese rurale incastonato tra le Alpi Cozie si trova l'azienda L'Ostal, dove abbiamo incontrato il titolare Ivo Arlotto, che ci ha raccontato il motivo della sua scelta: tornare a condurre l'azienda del nonno.

Qual è la storia della vostra azienda?

L'azienda nasce ad inizio del '900 grazie al lavoro di mio nonno, nel 2001 passa a me. Avevo appena terminato gli studi e la specializzazione in Ingegneria e ho deciso di investire nel patrimonio familiare, dedicandomi al rilancio della nostra azienda ortofrutticola. Dopo gli investimenti effettuati la coltura principale è diventata la mela, abbiamo un campo sperimentale di circa 50 antiche varietà, ma anche pere, in particolare la madernassa, tipica della valle, le susine varietà ramassin, i kiwi, i piccoli frutti, le ciliegie e le albicocche. Inoltre, coltiviamo patate e altri ortaggi, nonché alcune erbe aromatiche di montagna. L'azienda produce in regime biologico dal 1982, una scelta compiuta da mio nonno per consentire una maggior redditività, viste anche le piccole dimensioni aziendali. Tutto il processo produttivo è bio, dall'utilizzo di fitosanitari naturali e non sistemici, alla corretta prassi di produzione/gestione dei rifiuti, fino all'uso di prodotti naturali e nei trasformati.

Come è nata la sua passione?

La passione è nata da piccolo, grazie al lavoro del nonno e del papà; poi è cresciuta nel tempo, lentamente, fino a rivelarsi pienamente dopo la laurea in Ingegneria. Nel 2001 le parole ripetute tante volte da mio nonno "...non è la terra che appartiene all'uomo, ma è l'uomo che appartiene alla terra" mi hanno convinto a dedicarmi interamente all'agricoltura. Una scelta che ho effettuato per una forte motivazione al rispetto per l'ambiente, ma anche per una convinzione economica di fondo: l'agricoltura è alla base di ogni economia, e rappresenta per l'uomo una scelta inevitabile. Ciò che differenzia un agricoltore da un altro sono la sua etica, le passioni e le motivazioni che spingono il suo lavoro, e su questo terreno voglio differenziare la mia pratica e le mie produzioni agricole. Così come vorrei dedicare sempre più tempo e risorse ad insegnare ai bambini la bellezza del mestiere dell'agricoltore, trasmettere conoscenza per creare futuro.

Di quali fondi ha beneficiato l'azienda?

Del PSR. Abbiamo fatto domanda sulla misura 121, con un contributo di circa 95.000

Euro che ha generato un investimento complessivo di più del doppio. I lavori sono iniziati nel 2011 e sono terminati, per la parte finanziata dal PSR, nella tarda primavera 2013. Tutto il lavoro di progettazione l'ho fatto io, mentre le mie collaboratrici, che presto diventeranno mie socie, hanno curato la parte amministrativa.

Come ha valutato l'azione complessiva del PSR?

Estremamente positiva: i contributi concessi hanno permesso la realizzazione di tutti gli interventi materiali previsti, ma soprattutto mi hanno confermato che la strada era giusta. Lo sforzo economico è apparso non soltanto meno oneroso, ma ha assunto il carattere di un vero e proprio investimento. Un problema riguarda le procedure amministrative, andrebbero semplificate e ridotti gli adempimenti burocratici. Tuttavia, devo ammettere che in questo campo sono stati fatti dei passi avanti nell'attuale programmazione rispetto alla precedente.

Quali sono i vostri punti di forza?

Nella nostra azienda la forza è data dall'unione tra tradizione e cambiamento, dalla grande energia dovuta alla giovane età di tutta la squadra, dalla qualità della frutta prodotta e dei trasformati ottenuti, dalla scelta di essere biologici e dalla fortuna di trovarsi in montagna e di essere una piccola realtà.

di Andrea Gamba



PROVINCIA DI BOLZANO



Azienda Agricola Moserhof

Il maso Moser si trova a Cadipietra in Valle Aurina, la parte più settentrionale non solo dell'Alto Adige ma anche di tutto il territorio italiano. L'azienda dispone di circa 13 ha di prati oltre a qualche pascolo e due alpeggi. Inoltre, vi sono circa un ha di ortaggi e un piccolo maso a 1600 m di altitudine. La stalla accoglie alcuni maiali e circa 120 pecore. Nel 2005 Michael Oberhollenzer è subentrato al padre nella gestione di quello che è il maso di famiglia da cinque generazioni. Nel 2010 la famiglia Oberhollenzer ha acquisito anche l'intera proprietà del confinante maso Krapfer.

Da oltre dieci anni l'azienda ha introdotto i metodi di coltivazione biologica ed ha aderito all'associazione Bioland Sudtirolo, di cui Michael è attualmente presidente. Oltre al titolare e ai familiari, nel maso lavorano anche due dipendenti. Il latte di pecora viene trasformato in loco, nel piccolo caseificio aziendale e i prodotti ottenuti (formaggi, yogurt) sono venduti direttamente nel negozio adiacente al maso assieme a ortaggi, speck e carne di agnello. Tramite l'associazione Ahrntal Natur sono commercializzati anche i prodotti di altre aziende e masi della zona.

Attualmente, l'azienda percepisce l'indennità per svantaggi naturali a favore di agricoltori delle zone montane e i pagamenti agroambientali destinati alle coltivazioni biologiche.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Ideazione di un sistema innovativo per finanziare gli investimenti aziendali:** i diritti di godimento, nati dalla creatività e dallo spirito imprenditoriale di Michael permettono all'azienda di ottenere finanziamenti per le attività e nel contempo coinvolgono direttamente il consumatore-investitore.
- **Diversificazione della produzione,** dall'allevamento ovino per la produzione di latte e carne a quello suino, fino alla coltivazione di ortaggi
- **Utilizzo di tecniche produttive a basso impatto ambientale**

INTERVISTA

AGRICOLTURA BIOLOGICA E INTERESSI "IN NATURA"

Nella valle più settentrionale d'Italia, un connubio tra agricoltura tradizionale e gestione imprenditoriale innovativa

Michael ci accoglie nel suo maso per raccontarci il suo progetto.

La curiosità è tanta, perciò andiamo subito al sodo... Che cosa sono questi "diritti di godimento"?

L'idea di per sé è molto semplice: un cliente ci presta una somma, che può essere ad es. di 2.000 € e noi ogni anno paghiamo un interesse del 5% su questa somma. Tuttavia, anziché restituire tale interesse in denaro, lo consegniamo sotto forma di prodotti dell'azienda: patate, formaggi, carne... Questo sistema ci aiuta a creare un rapporto di fiducia con i clienti. Loro sanno riconoscere il valore, non solo economico ma anche qualitativo, dei prodotti che ricevono. Anzi, spesso molti di loro si stupiscono in positivo della quantità di cose che riescono a portare a casa per un controvalore di 100 euro. Restano soddisfatti e portano altri potenziali investitori... Se poi, per qualche motivo, un cliente ha bisogno di riavere indietro la quota capitale, il contratto stipulato con noi prevede la restituzione immediata.

Effettivamente, detto così è un meccanismo piuttosto semplice. Ma come è nata l'idea?

Ho visto dei casi simili in Germania: vicino a Monaco c'è una società agricola costituita da più aziende che si sono associate e, per ogni investimento che devono o vogliono realizzare, illustrano il progetto ai clienti e chiedono chi è disposto a contribuire finanziariamente. I clienti che aderiscono possono poi "incassare" gli interessi in natura. È un meccanismo che funziona molto bene, perciò ho pensato che avrebbe potuto funzionare anche per noi. Un funzionario di Ethical Banking ci ha aiutato a definire tutti gli aspetti del progetto e siamo partiti. L'aspetto importante è la relazione che s'instaura tra gli agricoltori e i clienti: a questo proposito è molto utile organizzare delle occasioni d'incontro e confronto. Noi ad esempio in certi periodi dell'anno organizziamo grigliate o feste a tema, in cui i nostri clienti e "finanziatori" possono vedere con i propri occhi gli investimenti realizzati, consumare parte dei prodotti guadagnati e discutere di eventuali progetti futuri.

Tutto così facile, dunque? Nessun problema? Nessun rovescio della medaglia?

No, i problemi ci sono ma sono di natura più che altro burocratica. Secondo la legislazione italiana, adottando questo meccanismo la mia azienda si comporta come una

banca, pur non essendolo di fatto. Inoltre, gli interessi che ogni investitore matura vanno formalmente a formare parte del suo reddito – anche se non si tratta di denaro bensì di pagamenti in natura – e su quel reddito deve pagare le tasse. Perciò, per ogni cliente che aderisce al progetto noi ci assumiamo l'onere di compilare un modello F24 relativo agli interessi che maturano, così loro sono in regola con il fisco e in più non sono disincentivati a partecipare dagli aspetti burocratici. Da questo punto di vista, non mi sentirei quasi di consigliare a un'altra azienda di intraprendere l'iniziativa ed è un vero peccato, perché da quando ho avviato il progetto (circa un anno e mezzo) ho ricevuto più di 50 richieste di informazioni da aziende di tutta Italia.

Qui in negozio avete anche molti prodotti di altre aziende...

Sì, assieme ad alcuni soci abbiamo creato un'associazione – Ahrntal Natur – attraverso la quale proviamo a commercializzare la più ampia scelta possibile di prodotti biologici della zona, qui nel nostro negozio ma anche organizzando manifestazioni o altre iniziative. A questo proposito, vi voglio raccontare un altro aneddoto di "complicazioni burocratiche"... Poiché tra i soci dell'associazione vi è un pastificio, abbiamo pensato di recuperare un prodotto tipico della tradizione locale: la pasta al sangue, un alimento che una volta si preparava in casa e che negli ultimi anni si poteva trovare solo in qualche macelleria "nostalgica". Perciò abbiamo cercato la ricetta tradizionale e, con l'aiuto di un macellaio e del pastificio, abbiamo prodotto la pasta documentando tutto: numero di maiali, litri di sangue, percorso e orari del trasporto... Nei primi sei mesi ne abbiamo vendute più di due tonnellate. Purtroppo però i servizi veterinari ci hanno detto che per estrarre e lavorare il sangue di maiale occorrono specifiche autorizzazioni, per cui ora siamo costretti a farlo arrivare da Mantova e, nella pasta che vendiamo, di locale è rimasto ben poco...

Quando si dice il km 0... Ma, in generale, la vostra clientela è per lo più locale o siete riuscite ad ampliare il raggio d'azione?

Qui in valle esistono dei clienti abituali, ma molti arrivano anche dai maggiori centri urbani della provincia, come Bressanone o Bolzano. Lavoriamo molto bene anche con alcuni gruppi di acquisto solidale e siamo molto avvantaggiati dal fatto che la Valle Aurina gode di buona salute dal punto di vista turistico, sia estivo sia invernale. Se non ci fosse il turismo, le cose sarebbero un po' meno semplici, perché questa valle è davvero isolata e lontana...

di Filippo Chiozzotto



Maso Aspinger

Maso Aspinger si trova a Barbiano in provincia di Bolzano, a 700m di quota sulla verdeggiante mezzacosta sopra la Val d'Isarco. La superficie aziendale che circonda il maso è costituita per lo più da prati, cui si aggiungono circa mezzo ettaro di orticoltura in pieno campo e un piccolo appezzamento coltivato a frumento. L'attività agricola vera e propria è stata avviata dal titolare grazie ai contributi per il primo insediamento del PSR 2000-2006, con cui ha potuto rilevare dal padre il maso di famiglia.

L'azienda, gestita interamente secondo il **metodo biologico**, è condotta dal titolare con l'aiuto della moglie e dei genitori. L'attività è essenzialmente divisa in due produzioni distinte: da un lato vi è la produzione di oltre **400 varietà di ortaggi antichi ed esotici**, coltivati con le tecniche delle consociazioni vegetali e dell'alternanza produttiva e destinati alla gastronomia di alto livello. Dall'altro il titolare ha instaurato un piccolo allevamento di zebù nani per la produzione di carne. Nel periodo estivo il bestiame è tenuto al pascolo a 1.800 m, dove è situata una baita con 1 ha di prato. Attualmente, l'azienda percepisce i pagamenti agroambientali destinati alle coltivazioni biologiche.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- Diversificazione della produzione, dalle colture orticole all'allevamento bovino
- Specializzazione verso la produzione di prodotti di nicchia, in ambito sia orticolo sia zotecnico, dall'elevato valore aggiunto
- Utilizzo di tecniche produttive a basso impatto ambientale
- Creazione di una rete di contatti a livello europeo per lo scambio di materie prime e buone prassi

INTERVISTA

AGRICOLTURA BIOLOGICA TRADIZIONALE E... "STELLATA"

Nel cuore dell'Alto Adige, un viaggio alla scoperta di ortaggi antichi, esotici o semplicemente dimenticati

Provato da una professione, quella di assistente sociale, tanto remunerativa quanto logorante dal punto di vista psicologico, Harald Gasser ha deciso di "tornare alle origini" e trasformare in attività imprenditoriale quello che per un certo periodo è stato un semplice hobby. Lo abbiamo incontrato nel suo maso a 700 metri di quota per farci raccontare la sua esperienza.

Harald, leggendo quello che produce una domanda sorge spontanea... Comele è venuto in mente?

Lavorando nelle scuole per l'integrazione dei portatori di handicap, avevo bisogno di uno svago, una valvola di sfogo per lo stress. Non sono un amante dello sport, perciò ho cominciato a pensare a qualcosa di rilassante e, navigando su internet, ho scoperto questa fondazione austriaca – Arche Noah – formata da privati che coltivano ortaggi antichi e si scambiano i semi. Incuriosito, mi sono iscritto ed ho avviato un piccolo orto, circa 10m², da coltivare per me stesso, per rilassarmi, mescolando i vari ortaggi in modo un po' artistico, se mi passate il termine.

Quindi lei non ha una formazione agricola, dico bene?

In realtà dall'età di 14 anni ho frequentato la scuola agraria e ho conseguito il diploma, poi però ho intrapreso un'altra strada. Oltre a impegnarmi come assistente sociale, ho viaggiato molto: ho trascorso alcuni mesi in India, un periodo in Sud America... Diciamo che quella per l'esotico è una passione a tutto tondo. Quando però si è trattato di dover acquisire il maso chiuso di mio padre, lui sì agricoltore per una vita, ho frequentato un corso di formazione professionale, usufruendo così dei fondi PSR per il primo insediamento.

Facciamo un salto indietro... Come è passato dal coltivare ortaggi per hobby al farne una vera e propria professione?

Mentre frequentavo il corso di formazione ho conosciuto un cuoco, a cui ho raccontato di questo mio passatempo. Lui, incuriosito, mi ha chiesto di produrre alcuni di questi ortaggi per la sua cucina. Perciò ho cominciato a piantare una piccola parte di pomodori, una di insalata, e così via ma è stato un vero disastro: tra insetti e malattie, non ne ho ricavato quasi nulla. Mio padre mi ha consigliato di fare alcuni trattamenti,

ma io ero contrario, non riuscivo a capire perché prima gli ortaggi crescevano così bene e poi non più. Informandomi, ho capito che il segreto era proprio quello di mischiare le colture. Perciò ho deciso di seguire un corso di permacultura, studiando le tecniche della vicinanza, e ora gli ortaggi crescono perfettamente pur non utilizzando alcun prodotto. Tornando alla tua domanda, dopo che sono riuscito a fornire a quel primo cuoco gli ortaggi che mi aveva chiesto, in poco tempo grazie al passaparola si sono aggiunti altri chef della zona. Ora si può dire che il 99% di ciò che produco viene venduto a ristoranti, circa una cinquantina tra l'Italia e l'estero.

Hai parlato di passaparola: quali canali utilizzi per pubblicizzare i tuoi prodotti?

A essere onesto, al momento non ho bisogno di farmi alcun tipo di pubblicità: sono i clienti che vengono a cercare i miei ortaggi. Come ti ho detto, funziona tantissimo il passaparola. Inoltre, ci sono giornalisti o critici gastronomici che vanno a mangiare in un ristorante che cucina i miei prodotti e, incuriositi, vengono a intervistarmi. Così altri chef leggono quegli articoli e a loro volta si interessano a quello che faccio. Ora collaboro con un'azienda di Bolzano che commercializza prodotti biologici provenienti da piccoli produttori di tutta Italia, abbiamo più o meno gli stessi clienti perciò distribuiscono anche i miei prodotti.

Mi sembra di capire che si è in qualche modo identificato nei ristoranti che utilizzano i suoi prodotti. Il cliente sa che la verdura che sta mangiando è sua?

Sì, assolutamente! I ristoranti a cui vendo sono tutti di alto livello, gli chef sanno come coltivo e quindi per loro è una forma di vanto scrivere nel menù, ad es. "zigolo dolce di Aspingerhof"... La cosa più sorprendente è che i ristoratori si controllano a vicenda: se uno va a mangiare in un altro ristorante e trova indicato nel menù un mio ortaggio che poi non viene servito nel piatto, mi chiama subito. Fortunatamente, la domanda è talmente elevata che posso permettermi di scegliere a chi vendere e di rifiutarmi quindi di dare i miei ortaggi a chi si fa falsa pubblicità con il mio nome.

Non solo ortaggi, tuttavia... Vedo che ha anche degli animali...

Sì, non volevo che i costi del maso gravassero esclusivamente sulla produzione or-





ticala. Perciò, fedele alla mia filosofia di cercare qualcosa di “diverso”, ho deciso di cominciare ad allevare alcuni zebù nani. Sono bovini molto longevi e si vendono soprattutto per la carne. La carne della gobba è molto ricercata perché particolarmente marmorizzata, molto simile al manzo di Kobe giapponese. Tuttavia io ho deciso di vendere la bestia intera, perché voglio costringere i cuochi che la acquistano a utilizzare tutti i tagli della bestia, non solo i più pregiati.

Pensa che questa sua esperienza, così particolare, sia in qualche modo replicabile?

Sì, assolutamente! Come ho già accennato, la domanda per questi prodotti supera di gran lunga ciò che io sono in grado di produrre. Questo sta diventando quasi un problema per alcuni chef, che giustamente hanno bisogno della materia prima per i loro piatti. Perciò ho cominciato a proporre loro, soprattutto ai più lontani, di trovare un giovane agricoltore interessato ad avviare questo tipo di attività, io sarei molto felice di insegnargli le basi su come reperire i semi delle varietà e come coltivarle in modo biologico e naturale.

di Filippo Chiozzotto

PROVINCIA DI TRENTO



Agriturismo Ai Castioni

L'agriturismo Ai Castioni si trova nel comune di Molveno (TN) ed è costituito da circa **un ettaro** di terreno che circonda l'edificio in cui sono collocati, oltre al punto vendita, anche i laboratori per la smielatura e per la didattica. Nel 2007, grazie anche ai fondi del PSR 2007-2013, la titolare ha potuto ristrutturare la vecchia baita di famiglia ed avviare la propria attività.

L'azienda è condotta dalla giovane signora Vilma Donini, supportata all'occorrenza dai suoi figli, ed ha come punto di forza la **diversificazione** delle proprie attività; oltre a costituire una vera e propria micro-filiera del miele, che va dalla produzione alla trasformazione alla vendita diretta, offre servizi di agriturismo, ristorazione nonché percorsi didattici sul mondo delle api, dedicati principalmente ai bambini.

Nel corso degli ultimi anni l'azienda ha saputo utilizzare diverse misure nell'ambito del Piano di Sviluppo Rurale 2007-2013 della Provincia di Trento: dal Primo Insediamento che ha facilitato l'avvio dell'attività con l'acquisto dei primi alveari, ai finanziamenti per l'ammodernamento delle aziende agricole e per la diversificazione in attività non agricole, che hanno permesso di accelerare l'attuazione degli investimenti necessari alla realizzazione dell'agriturismo e dei laboratori per la trasformazione del miele e lo svolgimento dei percorsi didattici.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Creazione di una micro-filiera del miele:** produzione, lavorazione del prodotto, vendita diretta, reimpiego nell'attività agrituristica, fino all'offerta di attività didattiche sul mondo delle api
- **Realizzazione di una struttura sostenibile** costruita con il metodo della bioedilizia a basso impatto ambientale
- **Utilizzo efficace degli strumenti PSR a disposizione delle aziende agricole** e del supporto delle strutture territoriali competenti (Istituto di San Michele all'Adige)

INTERVISTA

L'APICOLTURA NOMADE, QUANDO L'ATTIVITÀ ZOTECNICA È SOPRATTUTTO PASSIONE E VOCAZIONE

Ai piedi del le Dolomiti di Brenta, unna storia imprenditoriale focalizzata sul "cibo degli dei"

L'agriturismo Ai Castioni si trova nel comune di Molveno, sulle rive dell'omonimo lago nel Trentino,, all'estremità orientale del Parco naturale Adamello-Brenta. Si tratta di un'area di inestimabile interesse naturalistico che, grazie alla presenza del lago e all'accesso privilegiato alle cime delle Dolomiti di Brenta, fa da più di un secolo di Molveno una rinomata località turistica. Ma il turismo non è tutto...

Come in molte valli del Trentino, anche qui è ancora forte la presenza di un'agricoltura profondamente legata al territorio e alle tradizioni. È proprio per recuperare e proseguire l'attività tradizionale di famiglia che Vilma Donini, titolare dell'azienda, ha deciso di diventare imprenditrice agricola. Seduti all'interno del suo piccolo ma accogliente agriturismo, con lo sguardo rivolto al bellissimo lago ed ai prati ancora imbiancati dalla neve, Vilma ci ha raccontato la sua passione per il mondo delle api.

Allora, ci racconti la sua storia...

Qui dove ci troviamo c'era la baita dei miei nonni, una stalla con il fienile e 5/6 capi di bestiame. Più che una vera e propria attività agricola, si trattava di una tradizione di famiglia. Infatti, alla morte dei nonni l'attività è stata portata avanti da mio zio, p rima che da me. Io ho rilevato la stalla nel 2004 e l'ho mantenuta attiva fino a quando ho deciso di ristrutturarla per farne un agriturismo, spostando gli animali dall'altra parte del paese. Ma ero già adulta, con un lavoro e due figli!

Quindi lei non aveva una formazione agricola...

No, io ho fatto la scuola alberghiera ed ho sempre lavorato in quel settore. L'idea di prendere gli alveari è nata quasi per gioco, mio nonno era anch'egli apicoltore ma in realtà è morto quando io avevo appena 11 anni, troppo presto per trasmettermi una passione che però è sbocciata comunque. Dopo aver acquisito la stalla ho deciso di prendere il brevetto di imprenditrice agricola all'Istituto Agrario di San Michele all'Adige, dove ho scoperto la possibilità di accedere ai contributi del PSR per il primo insediamento. Grazie anche a questo contributo ho acquistato i primi otto alveari, che sono poi aumentati progressivamente nel corso degli anni.

E il PSR le è stato utile anche per ristrutturare la vecchia baita?

Sì, con la misura 311 ho finanziato l'agriturismo vero e proprio – le stanze, la cucina,

il punto vendita — mentre con la misura 1121 ho potuto realizzare i laboratori per la lavorazione del miele, il deposito per lo stoccaggio delle arnie vuote e del materiale e l'aula per la didattica. Questa è rivolta principalmente ai bambini e consiste in un percorso di un paio d'ore in cui faccio loro vedere le api da vicino grazie ad un'arnia con le pareti in vetro. Spiego loro la vita dell'ape, come il nettare dei fiori diventa miele, rispondo alle domande dei bambini che si dimostrano sempre molto curiosi. Illustro anche come si confeziona il miele nel vasetto e cosa deve essere riportato nell'etichetta. Infine propongo degli assaggi delle diverse tipologie di miele che produco, cercando di far cogliere le differenze di sapori, di profumi, anche grazie ad abbinamenti con la frutta o lo yogurt. L'arnia didattica e il laboratorio per le degustazioni guidate. Ha accennato ai suoi prodotti; vuole illustrarci più in dettaglio quello che produce?? Attualmente ho un'ottantina di alveari che sposto in varie zone del Trentino a seconda delle fioriture,, perché nelle nostre zone si riesce a produrre solo il millefiori di montagna e la melata di abete. L'attività comincia a maggio in val d'Adige con l'acacia, quindi ci si sposta in Valsugana e val di Cembra per il taglio ed il castagno. Per il miele di rododendro occorre invece spostarsi molto più in alto, nella valle dei Mocheni. A tutto ciò si aggiungono la propoli, il polline e la cera. La produzione varia molto secondo le annate, per cui mi è un po' difficile esprimere un dato medio di produzione. Inoltre, ho dovuto ricominciare l'attività quasi da zero per ben due volte: la prima a causa dei danni dovuti alla "visita" di un orso, la seconda — un anno fa — per una epidemia di Varoa, un acaro parassita che sta avendo un impatto devastante sull'apicoltura a livello mondiale.

Dopo di che c'è l'agriturismo...

Esatto! Si tratta di una struttura con 5 stanze — ognuna realizzata con una diversa essenza legnosa — per un totale di 11 posti letto. Considerando anche la ristorazione, che offro soltanto alla sera, arrivo a un massimo di 25 coperti. Nel terreno circostante l'edificio ho messo a dimora dei piccoli frutti e un po' di ortaggi che servono per l'approvvigionamento della cucina. Come ho già detto prima, dall'altra parte del paese ho la stalla con qualche capra, conigli e galline oltre a qualche altro orto preso in affitto. Per la gestione cerchiamo di arrangiarci in famiglia, a darmi una mano ci sono i miei figli e mia madre.

Una vera e propria conduzione familiare dunque. E per la commercializzazione dei prodotti? Come cura la comunicazione e la promozione delle sue attività?

Per quanto riguarda la commercializzazione del miele, oltre alla vendita diretta in azienda conferisco parte del prodotto ad alcuni negozi, sia qui in zona che fuori Provincia e devo dire che non ho problemi a smaltire tutta la produzione. Per farmi pubblicità utilizzo prevalentemente internet ed il passaparola; prima di aprire l'agriturismo partecipavo alle fiere di settore con la vendita diretta del miele, ma ora il tempo a disposizione scarseggia. Un discorso a parte è quello che riguarda la didattica: ho stipulato un accordo con un consorzio di albergatori della zona, che stampa degli



opuscoli per gli ospiti degli alberghi in cui sono riportate le varie iniziative della settimana, tra cui appunto i miei percorsi didattici.

Un'ottima sinergia con le altre realtà commerciali del territorio, dunque. E, ci sembra di capire, un approccio imprenditoriale mirato alla diversificazione delle attività: ha altri progetti in cantiere?

Come ho accennato prima, ho provato a mettere a dimora alcuni piccoli frutti – more, mirtilli, lamponi – in via “sperimentale”. Se resistono a quest’inverno piuttosto lungo e rigido, posso cominciare a pensare ad una produzione seria. Mi piacerebbe poi spostare la stalla qui vicino all’agriturismo, e realizzare un piccolo caseificio per sfruttare maggiormente il latte di capra. Inoltre, assieme ad altre aziende locali si sta pensando di costituire un consorzio di produttori della zona che possa servire, oltre ai negozi, anche gli alberghi adottando un approccio a km 0. Al centro di tutto rimane però il miele, è la cosa a cui tengo di più e che voglio diffondere...

di Filippo Chiozzotto

Azienda Agricola Barone de Cles

L'azienda agricola Barone de Cles si trova a Mezzolombardo nella Piana Rotaliana in provincia di Trento; è nata negli anni '50, ma gode di un'antica tradizione vitivinicola risalente al XIV secolo, quando i Cles coltivavano le vigne intorno a Castel Cles. La vinificazione avviene nella Cantina Scari ereditata per via materna e attiva dal 1759.

Le uve sono coltivate nei vigneti di proprietà, circa 40 ha situati nei comuni di Mezzolombardo, Mezzocorona e San Michele all'Adige, in provincia di Trento. La varietà più coltivata è il **Teroldego**, ma non mancano altre uve particolarmente adatte ai terreni di queste zone: Merlot, Lagrein, Chardonnay, Pinot Grigio e Traminer Aromatico.

Dal 2008 la gestione agronomica ed enologica dell'azienda è curata da Giorgio Cles che ha intrapreso un percorso di riqualificazione dei vigneti aziendali in chiave sia storica sia ambientale. È proprio nell'ottica di coniugare le esigenze produttive con la valenza naturalistica di uno degli appezzamenti aziendali (Maso Nogarole), che l'azienda ha fatto ricorso ai finanziamenti del **Programma di Sviluppo Rurale 2007-2013**, in particolare alla misura 323.2 "Iniziativa di riqualificazione degli habitat e di sensibilizzazione ambientale nelle aree Natura 2000 e nei siti di grande pregio naturale".

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Ricerca e innovazione** in campo enologico, unita alla tutela e alla riqualificazione dell'habitat naturale
- **Sinergia con le Istituzioni** per la realizzazione degli interventi di riqualificazione ambientale
- **Comunicazione e marketing**: il titolare dell'azienda ha dato vita ad una società di comunicazione che si occupa esclusivamente di questi aspetti. Inoltre, anche la partecipazione all'Associazione Vignaioli e a Città del Vino è volta a far conoscere l'azienda attraverso la valorizzazione del territorio

INTERVISTA

PRODUTTIVITÀ AGRICOLA E TUTELA DEGLI HABITAT NATURALI, DUE FACCE DELLA STESSA MEDAGLIA

In Trentino un intervento di riqualificazione ambientale nel "giardino vitato" della Piana Rotaliana

Abbiamo incontrato Giorgio Cles, responsabile della gestione agronomica ed enologica dell'azienda, che ci ha spiegato com'è nata l'idea di abbinare la sistemazione agraria dell'area con alcuni interventi volti a rafforzare le connessioni ecologiche tra il vigneto e la Riserva Naturale.

Giorgio, ci racconti le origini dell'azienda

La famiglia Cles è originaria della Val di Non ed è una delle più vecchie del Trentino. Negli anni '40 mio padre e i miei zii hanno ereditato i terreni agricoli nella Piana Rotaliana e la cantina nel centro storico di Mezzolombardo dalla famiglia Scari di Cronhof. Si tratta di una cantina attiva già dai primi del '600, mentre l'azienda Barone De Cles è stata fondata intorno agli anni '50. Io sono subentrato nella gestione alla fine del 2008, dopo aver completato gli studi in viticoltura ed enologia.

Una storia che parte da lontano, quindi qui ci troviamo in una delle originarie proprietà degli Scari?

In realtà no, il terreno in cui ci troviamo ora si chiama Maso Nogarole ed è esterno all'antica vicinia (nel medioevo, comunità di vicini dotata di proprietà terriere comuni di notevole estensione) di cui facevano parte gli Scari: è stato acquistato dalla mia famiglia nel 1953, quando è stata fatta una delle grandi opere di bonifica che hanno interessato il Campo Rotaliano. Tuttavia, non è stato utilizzato da subito come vigneto specializzato: è stata piantata un po' di vite ma anche frutteti e seminativi, mentre alcune parti sono state lasciate incolte. C'era anche una porzione di bosco, localizzato soprattutto nella fascia di confine con l'attuale area protetta, poi in parte espropriata per realizzare una superstrada. Perciò di bosco rimane solo una piccola porzione di circa due ettari.

Arriviamo ai finanziamenti del PSR, a quali misure ha avuto accesso?

Purtroppo non ho potuto beneficiare del primo insediamento (misura 112 "Insediamento giovani agricoltori, ndr). Ho cominciato a lavorare in azienda a 22 anni per acquisire le necessarie conoscenze e competenze professionali, perciò quando mi sono insediato come capo azienda, nel 2008, era già trascorso il periodo massimo per essere considerato primo insediamento. L'incontro con i fondi per lo Sviluppo Rurale

è arrivato nel 2011. Nel terreno in cui ci troviamo era presente un terrapieno che in passato serviva a contenere le esondazioni del fiume Noce, creando zone di ristagno idrico, deleterie per le colture. Ci siamo pertanto recati in Provincia per chiedere l'autorizzazione alla rimozione del terrapieno e lì ci hanno prospettato la possibilità di realizzare – tramite i fondi del PSR – un intervento che avesse anche una valenza ambientale e paesaggistica.

Nello specifico, in cosa consiste l'intervento?

Il terrapieno è stato rimosso e al suo posto è stato realizzato un cordone verde composto di specie arbustive previste dal disciplinare del PSR, che collega l'area boscata ad un laghetto artificiale appositamente creato per riprodurre l'habitat tipico del SIC che sta dall'altra parte della strada. Sotto la strada sono stati creati dei tunnel per consentire il transito degli animali. Infatti, i primi esemplari di ululone dal ventre giallo hanno già cominciato a popolare l'area. Si sono rivelate utilissime le indicazioni, su come realizzare l'intervento, forniteci dai tecnici del Corpo Forestale dello Stato. Il resto del fondo è stato invece recuperato per l'impianto di nuovi vigneti. Il PSR ha finanziato il 90% degli interventi di rinaturalizzazione, mentre le operazioni di sistemazione agraria sono a carico dell'azienda.

Si può dire che alla base della gestione aziendale c'è anche un grande interesse per le tematiche ambientali?

Sì, avevamo l'esigenza di rimuovere il terrapieno, perciò questo genere di sistemazione l'avremmo comunque fatta. Tuttavia, l'esistenza del contributo ci ha dato l'input per realizzare qualcosa di più. Del resto la filosofia dell'azienda è di guardare oltre agli aspetti produttivi, ad esempio ogni vigneto ha un obiettivo, un tema specifico. Qui l'obiettivo è l'armonia nel rapporto tra le viti e la natura circostante, per cui questo intervento di rinaturalizzazione è solo il primo passo. I temi degli altri fondi riguardano in un caso la conservazione del patrimonio genetico originario dei vitigni autoctoni e, nell'altro, lo studio delle caratteristiche pedoclimatiche dei terreni per la scelta delle migliori uve da coltivare.

Tutti temi che si legano l'un l'altro: mantenimento delle tradizioni, tutela dell'ambiente e innovazione. Entrando nello specifico dei vitigni, cosa produce l'azienda?

Qui a Maso Nogarole abbiamo piantato Pinot Grigio perché il fondo si trova fuori – anche se di poco – dalla zona di produzione DOC del Teroldego e non avrebbe avuto senso piantarlo, anche se il terreno si presterebbe alla sua produzione. Ma la Piana Rotaliana, nelle zone esterne alla DOC, ha trovato nel Pinot Grigio un'uva di successo, apprezzata molto dai mercati esteri. A Maso Scari, il nostro fondo storico, produciamo il Teroldego mentre a Cles, in Val di Non, pianteremo uve bianche di alta qualità.

Qual è la filiera seguita dalle vostre uve?

Per la raccolta ci affidiamo a contoterzisti, cercando di limitare al minimo l'impatto antropico. L'uva viene quindi portata nella nostra cantina, a Mezzolombardo, dove subisce il processo di vinificazione e l'imbottigliamento. Per la commercializzazione

ci affidiamo in primo luogo alla filiera territoriale, vale a dire il canale Ho.Re.Ca. Per quanto riguarda l'estero, esportiamo soprattutto in Canada e negli Stati Uniti. Per quanto riguarda la comunicazione, la gestiamo "in casa" tramite una società parallela all'azienda agricola che si occupa dei vari aspetti legati al marketing, dal design delle etichette al sito internet. In più siamo soci dell'Associazione Vignaioli del Trentino. Senza dimenticare che Mezzolombardo fa parte delle "Città del Vino", un'associazione che guarda alla valorizzazione del territorio a vocazione vitivinicola, in chiave paesaggistica. Ci piace pensare ai nostri vigneti come a dei parchi aperti al pubblico, in cui si organizzano iniziative e si può passeggiare.

Abbiamo detto che la cantina De Cles nasce nel '600, quindi con una lunga storia fatta di tradizioni, di rispetto e integrazione con l'habitat naturale, senza trascurare gli aspetti produttivi.

È proprio così. Si tratta di guardare alla realtà con occhi diversi. Io sono un grande appassionato del Rinascimento, un periodo storico di rinnovamento culturale e scientifico, in cui l'uomo ha cominciato a considerare le cose pensando a una sinergia tra conoscenza teorica e possibili sbocchi pratici. Ed è un approccio che si sta perdendo. Questa mentalità fa parte del "DNA" della nostra famiglia. Nel nostro albero genealogico è presente Bernardo Clesio, il vescovo di Trento che ha portato il Rinascimento qui al Nord. Fu tra i fautori del Concilio di Trento e favorì la diffusione della cultura e della civiltà umanistica in queste terre. Con un simile antenato, noi non possiamo non riproporre il senso del Rinascimento nei nostri vigneti.

di Filippo Chiozzotto



Caseificio Sociale Campitello Val di Fassa

La "Mèlga de Fascia" – questo il nome ladino della cooperativa – è un caseificio sociale localizzato a Pera di Fassa, nell'omonima valle in Provincia di Trento. Nato nel 1963 dall'iniziativa di alcuni agricoltori valligiani, il Caseificio Sociale Val di Fassa conta in questo momento **38 soci**, per lo più giovani, ed è presieduto da Paolo Brunel. A cinquant'anni dalla sua fondazione, il caseificio ha visto l'inaugurazione della nuova sede, realizzata grazie al cofinanziamento del PSR e situato a **1.320 metri di quota**, che ne fanno il caseificio più alto in Trentino. Il caseificio lavora tutto il latte proveniente dal territorio Fassano: circa **29.000 quintali di latte trasformati sedici tipi di formaggio** per un totale di oltre 35.000 forme. Le razze bovine da latte allevate dai soci del Caseificio sono prevalentemente la Bruna Alpina, la Pezzata Rossa e la Grigio Alpina. La cooperativa si avvale di sette dipendenti fissi più alcuni stagionali, impiegati negli altri due punti vendita presenti in valle.

Nel 2008 la cooperativa ha ottenuto il finanziamento per la costruzione della nuova sede aziendale, a valere sulla **misura 123.1** del PSR: accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli. La nuova struttura propone caratteri architettonici che si legano armoniosamente all'ambiente circostante e per la sua realizzazione sono state adottate soluzioni volte al risparmio energetico. Oltre ai locali di lavorazione e stagionatura dei prodotti, la struttura ospita un negozio per la vendita diretta e un piccolo museo dedicato alla tradizione della caseificazione ladina.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- Completamento della filiera produttiva dei giovani allevatori soci, in media di 42 anni, la cui attività si integra in modo sostanziale con l'ambiente montano
- Interazione delle attività del caseificio e delle produzioni nell'economia dell'area e forte interscambio con il turismo
- L'orientamento produttivo verso prodotti tipici ben caratterizzati e legati al territorio

INTERVISTA

LA COPERAZIONE TRENTINA, AGRICOLTURA COMPETITIVA NEL RISPETTO DELLE TRADIZIONI LOCALI

Un viaggio nel "cuore" della Val di Fassa, dove l'attività zotecnica racconta la cultura del territorio

Ormai da molti anni in Provincia di Trento esiste un sistema di cooperative molto efficiente che ha permesso di superare i problemi legati all'elevata frammentazione fondiaria, non solo attraverso l'aggregazione della produzione ma anche tramite l'assistenza nelle fasi di prima lavorazione e confezionamento. Un esempio particolarmente virtuoso di tale sistema organizzativo si trova in Val di Fassa, una delle valli dolomitiche più belle e a maggior afflusso turistico.

Paolo Brunel, presidente del Caseificio Sociale Val di Fassa, ci ha aperto le porte della nuova sede, realizzata in occasione del cinquantenario dalla fondazione della cooperativa. Con lui abbiamo parlato di zotecnica di montagna, di gestione e tutela dei territori montani e della convivenza fra turismo e attività tradizionali.

Presidente, questa struttura è nuovissima ma il caseificio ha una lunga storia alle spalle...

All'inizio del secolo scorso, in valle erano presenti molti caseifici turnari, chiamati così perché l'insieme dei prodotti lavorati in un giorno era, a turno, di proprietà di uno dei soci del caseificio. Con il progressivo abbandono dell'attività agricola, anche questi piccoli caseifici andarono via via scomparendo fino a che rimase solo quello di Campitello, per cui tutti gli allevatori della valle conferivano il latte lì. Si trattava però di una struttura relativamente piccola, inizialmente pensata e dimensionata per gli allevatori di un singolo paese. Negli ultimi quindici anni, anche grazie ai contributi dei PSR, molti giovani hanno deciso di realizzare nuove stalle, per cui si è avvertita sempre più forte l'esigenza di avere un caseificio moderno, in grado di lavorare tutto il latte prodotto: da qui l'idea di costruire questa nuova sede...

Ha accennato ai contributi del PSR, immagino si riferisse al primo insediamento... Pensa che nel settore ci sia un ricambio generazionale in atto?

Assolutamente sì, almeno nella nostra valle... Con l'esplosione del turismo e il progressivo abbandono dell'attività agricola, qui da noi l'azienda zotecnica si era ridotta alla casa con annessa la stalla e 4-5 vacche, un po' per autoconsumo e un po' come integrazione al reddito extra agricolo. All'inizio degli anni 2000, i contributi che il PSR ha previsto l'inserimento dei giovani e lo sviluppo di nuove aziende han fatto sì che le nuove stalle fossero realizzate con lo scopo di conseguire il proprio reddito primario

dall'azienda agricola. Anch'io ho avviato la mia stalla con i fondi per il primo insediamento. Attualmente circa l'ottanta per cento del nostro latte proviene da "nuove" stalle, realizzate da giovani. Questo è uno dei motivi per cui la Provincia ha creduto nel progetto del nuovo caseificio.

Il fatto che molti giovani decidano di intraprendere un'attività agricola è sicuramente positivo dal punto di vista dello spopolamento dei territori montani. Tuttavia, questa proliferazione di nuovi allevamenti non rischia di diventare una minaccia nei confronti di un ambiente vulnerabile?

Quello delle deiezioni è un problema sentito in molte zone del Trentino, ma fortunatamente qui da noi la superficie disponibile è molta e non c'è nessun problema con i carichi di bestiame. Inoltre, la presenza di aziende attive garantisce lo sfalcio dei prati e la gestione del territorio, un aspetto molto importante dal punto di vista dell'afflusso turistico. Negli anni '80 e '90 qui i prati erano tutti incolti, ora invece sono regolarmente sfalcati e anche gli alpeggi e le malghe sono gestiti meglio. Devo ammettere che, anche in questo caso, i pagamenti agroambientali del PSR hanno dato un importante contributo.



Torniamo però al nuovo caseificio. Com'è organizzata la produzione? Avete già potuto riscontrare vantaggi legati alla nuova struttura?

Attualmente siamo 38 soci e lavoriamo circa 29 mila q.li di latte l'anno. I numeri sono ancora quelli della vecchia struttura, ma presto entreranno in produzione tre nuove stalle che ora sono in costruzione, per cui si registrerà sicuramente un incremento della produzione. Il nuovo caseificio è dimensionato per lavorare 36 mila q.li. Ciò che è già migliorato, se così si può dire, è la "presentazione" dell'agricoltura di montagna: abbiamo un nuovo punto vendita, più grande e meglio organizzato, e abbiamo anche un piccolo museo. Inoltre, le nuove tecnologie di cui l'impianto è dotato consentono la produzione di formaggi di qualità superiore.

Abbiamo parlato di malghe: quelli che qui sono presentati come formaggi di malga, sono effettivamente prodotti in malga?

No, perché raramente le malghe hanno delle strutture adeguate alla trasformazione. Tuttavia, quando si fa la raccolta giornaliera del latte, quello di malga è tenuto separato e lavorato a parte, per cui è possibile produrre formaggi "con latte di malga". Nondimeno, di recente è stato avviato un progetto di adeguamento di alcune malghe, affinché possano fare anche un po' di trasformazione in loco, anche a scopo didattico con visite guidate organizzate dall'APT. Quello della gestione delle malghe è uno degli aspetti su cui ci volgiamo concentrare in futuro come cooperativa, perché la loro valorizzazione è importante in ottica sia turistica sia ambientale.

Un'ultima domanda: voi siete una cooperativa, vorremmo perciò parlare di cooperazione... Quali sono le collaborazioni più importanti che portate avanti?

Innanzitutto siamo partner della Strada dei Formaggi delle Dolomiti, che organizza diversi eventi volti alla promozione dei formaggi locali. Altre iniziative cui prendiamo parte sono quelle legate al progetto Montagna di Latte: ad esempio, la festa "Te anter i Tobìè" in cui tornano a rivivere e si aprono ai turisti gli antichi fienili e stalle annessi alle abitazioni. Come ho già ricordato, ci sono alcune iniziative legate alle malghe e agli alpeggi. In estate prende vita anche una rassegna di una settimana legata al Cuor di Fassa, il nostro prodotto principe, per cui alcuni alberghi e ristoranti della valle propongono numerose ricette a base dei nostri prodotti.

di Filippo Chiozzotto

Azienda Florovivaistica Casanova

L'azienda florovivaistica biologica si trova in Val di Sole (TN); è stata avviata da Olga Casanova nel 2010 grazie ai contributi del PSR 2007/2013 attivati nell'ambito del PSL del GAL Val di Sole. L'attività è gestita da Olga e dal suo compagno Enrico, con l'aiuto di 7 collaboratori.

L'azienda si estende su una superficie complessiva di circa 1,5 ha dove vengono coltivate **stelle alpine**, **piante perenni da fiore** e **piante officinali** come arnica montana, mirtillo rosso, cicerbita alpina (radicchio dell'orso), sambucco, aronia, rosa canina, rabarbaro, gentiana, menta, melissa, timo, fiordaliso, monarda, calendula, alchemilla, ruta, malva e ribes. In azienda è presente una **serra per la produzione e la moltiplicazione delle piante biologiche**. Le produzioni sono diversificate; da un lato stelle alpine ed altre piante da fiore perenni a uso ornamentale; dall'altro piante aromatiche e officinali da impiegare nella realizzazione di tisane e prodotti cosmetici. Inoltre, sono stati messi a dimora piccoli frutti e una parte del terreno è stata destinata alla realizzazione di un **parco botanico alpino** aperto al pubblico.

Grazie ai contributi del PSR, **misura 112** "Insediamento giovani agricoltori", l'imprenditrice ha rilevato l'azienda florovivaistica del suocero e con i contributi previsti della **misura 411** "Miglioramento della competitività del settore agricolo e forestale", **azione 121** "Ammodernamento delle aziende agricole", ha ristrutturato i terreni aziendali e acquistato nuove macchine e attrezzature.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Attività unica nel contesto agricolo locale:** l'imprenditrice ha dato vita ad un'azienda con produzioni diversificate – fiori e piante - mettendo a frutto le sue competenze nel campo dell'estetica
- **Canali di vendita:** l'azienda ha diversificato i canali di commercializzazione, partecipando alla manifestazione "Mercati Europei", e ad altre fiere regionali. Questa strategia imprenditoriale ha consentito di trovare sbocchi di mercato differenziati in vari settori, dalla gastronomia alla cosmesi, all'utilizzo delle piante a scopo ornamentale
- **Agricoltura biologica:** le produzioni sono biologiche certificate; erbe e fiori sono coltivati nel rispetto dell'ambiente per ottenere prodotti naturali di alta qualità, che vengono impiegati nella produzione di tisane e prodotti per la cosmesi

INTERVISTA

INVENTARSI UNA NUOVA VITA TRA LE STELLE ALPINE

Una giovane donna lascia la sua precedente attività, rileva l'azienda florovivaistica del suocero e avvia un'attività produttiva in alta montagna

Dopo aver svolto per diversi anni la professione di estetista, nel 2010 Olga Casanova ha deciso di "mollare tutto" e assecondare il suo amore per la natura, sulle orme del nonno – pastore ed esperto di erbe officinali – e del proprio compagno Enrico, da tempo impegnato nel campo del florovivaismo. Dapprima Olga ha frequentato un corso di coltivazione, raccolta e trasformazione di piante officinali, poi grazie ai fondi messi a disposizione dal PSR 2007/2013 a favore dei giovani agricoltori, ha rilevato l'azienda florovivaistica fondata dal padre di Enrico in provincia di Trento.

Olga ci ha accolti nel giardino botanico a 1.500 metri di quota, raccontandoci del suo nuovo progetto di vita.

Olga, perché ha deciso di intraprendere una nuova strada lavorativa?

Tutta colpa dell'amore... per il mio compagno florovivaista e per la natura. Tuttavia, pur cambiando attività sono partita proprio da quello che stavo lasciando. Quando ero estetista usavo dei prodotti naturali che non mi rendevano pienamente soddisfatta, allora ho deciso di produrli da me! Così tre anni fa ho fatto domanda di primo insediamento e ho frequentato un corso di coltivazione, raccolta e trasformazione di piante officinali presso l'Istituto Nazionale di San Michele all'Adige. Grazie al contributo del PSR – misura 112 "Insediamento giovani agricoltori" - ho rilevato l'azienda florovivaistica di mio suocero, che si trova a Pellizzano e con i fondi del PSL del GAL Val di Sole – misura 411 "Miglioramento della competitività del settore agricolo e forestale", azione 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" - abbiamo realizzato le strutture per la trasformazione a Pejo.

Quali sono le attività aziendali?

Coltiviamo e trasformiamo le produzioni aziendali. Disponiamo di due sedi, una a Pellizzano dove coltiviamo stelle alpine ad uso ornamentale, oltre a qualche altra specie perenne da fiore, e l'altra a Pejo dove abbiamo messo a dimora le piante officinali con i cui estratti poi realizziamo i prodotti cosmetici. Inoltre, coltiviamo piccoli frutti e piante aromatiche per la produzione di tisane e sciroppi, alcune erbe alpine come la cicerbita alpina. Abbiamo anche realizzato una piccola serra per la propagazione delle piante biologiche; tutto è completato da decine di piante ornamentali che vanno a formare un parco in equilibrio con l'area protetta con cui confiniamo.



Partire da zero deve essere stato difficile...

Si è vero, ma la presenza al GAL Val di Sole ci ha permesso di ottenere un considerevole aiuto, finanziando l'acquisto delle piante, le sistemazioni del terreno, la realizzazione delle recinzioni e del sistema d'irrigazione, oltre all'acquisto di alcune macchine indispensabili per l'attività. Speriamo anche che questa sinergia con il progetto Leader continui, visto che il GAL ha in progetto la realizzazione di un percorso tematico chiamato "percorso delle acque" che dovrebbe attraversare anche il nostro terreno. Vorremmo realizzare anche un laghetto con le trote, per cui credo che le opportunità per rivolgersi al PSR non manchino.

Come siete organizzati per la commercializzazione dei prodotti?

La parte più consistente delle vendite la dobbiamo alla partecipazione all'iniziativa "Mercati Europei" ideata dalla FIVA – Federazione Italiana Venditori Ambulanti di Confcommercio, sulla scia di manifestazioni analoghe realizzate in altri Paesi europei. Si tratta di mostre-mercato organizzate sulle piazze dei paesi a cui partecipano aziende selezionate scelte tra le attività che possano rappresentare un'eccellenza. Per il Trentino avevano bisogno di uno stand particolare, che non fosse di prodotti alimentari, perché ampiamente rappresentati, e hanno scelto noi. Pertanto giriamo l'Italia con le nostre stelle alpine ed i prodotti cosmetici all'interno di questa manifestazione itinerante, che ci permette di commercializzare fuori provincia l'80% di ciò che produciamo. Una bella occasione!

E a livello locale?

Cerchiamo di fare rete con le altre attività produttive della zona. Da una parte ci sono gli albergatori che indirizzano i clienti verso l'area faunistica del Parco Nazionale e l'oasi di relax del Lago dei Caprioli, il passaggio in azienda diventa quasi una tappa obbligatoria; l'ingresso è libero, per cui i visitatori possono passeggiare nel giardino e su

richiesta assistere ad una visita guidata. Dall'altra ci sono i produttori locali. Quando vengono i visitatori in azienda offriamo loro una tisana, dei biscotti o del miele di produzione locale. Naturalmente, speriamo che acquistino qualche prodotto dei nostri.

Avete già ide o progetti per il futuro?

Per il momento cerchiamo di ampliare il più possibile la nostra rete di collaborazioni, ad esempio con le Terme di Pejo per l'utilizzo dei nostri cosmetici. Il problema è che quassù noi siamo soli, manca la "massa critica" per realizzare produzioni significative. Speriamo che la nostra esperienza possa servire da stimolo per la nascita di qualche attività, ad esempio con i piccoli frutti. Crediamo che la cooperazione sia l'unica soluzione per l'agricoltura di montagna.

di Filippo Chiozzotto

Agriturismo La Regina dei Prati

L'agriturismo "La Regina dei prati" e l'azienda apistica "Apicoltura Vaia Attilio" sono due attività solo apparentemente distinte: in realtà sorgono una accanto all'altra nel comune di Cavalese (TN). Li conduce la stessa titolare, Laura Moser, che ha rilevato l'azienda di famiglia in cui lavorava suo suocero. I prati da cui prende il nome l'agriturismo circondano due edifici contigui: l'agriturismo e la struttura dedicata all'attività apistica, in cui sono collocati anche il laboratorio per la smielatura e la sala per il confezionamento dei prodotti. Nel 2007, grazie ai fondi del PSR 2007-2013, la titolare è subentrata nella conduzione dell'azienda e ha avviato l'agriturismo.

L'azienda è condotta dalla titolare secondo una gestione per lo più familiare, ed ha come punto di forza l'integrazione tra più attività; oltre a costituire una vera e propria micro-filiera nel settore del miele, che va dalla produzione alla trasformazione alla vendita diretta, essa offre servizi di agriturismo, ristorazione e cura della persona.

L'azienda ha attinto a diverse misure nell'ambito del PSR 2007-2013 della Provincia di Trento: dal Primo Insediamento che ha permesso l'avvio dell'attività con la costruzione dell'edificio dedicato all'attività apistica, ai finanziamenti per la diversificazione (Misura 311 - Diversificazione verso attività non agricole) con i quali ha costruito la struttura agrituristica. Percepisce inoltre pagamenti agroambientali per la gestione dei prati e dei pascoli.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane imprenditrice** proveniente da un altro settore che decide di rilevare (e rilanciare) un'azienda familiare, ampliando l'attività
- **Diversificazione di attività, produzione e mercati:** l'azienda produce miele, offre servizi agrituristici, è presente su diversi mercati, vende materia prima per i prodotti cosmetici
- **Sostenibilità ambientale nella produzione e nella struttura,** costruita seguendo i parametri di risparmio energetico e a basso impatto.

INTERVISTA

NATURA, APICOLTURA, TURISMO: CONNUBIO VINCENTE

Immerso tra i boschi e i prati della Val di Fiemme, un agriturismo con la passione per la dolcezza

L'azienda agricola "Apicoltura Vaia Attilio" e l'agriturismo "La Regina dei prati" si trovano a Masi di Cavalese, alle pendici dell'Alpe Cermis e della Catena del Lagorai, una delle aree a maggior naturalità dell'intera Provincia di Trento, includendo alcuni tra gli angoli più selvaggi delle Alpi Sud-orientali. L'economia della valle, nei cui boschi crescono i famosi abeti "di risonanza", si basa sullo sfruttamento delle risorse naturali oltre che sul turismo. Due mondi che possono anche fondersi...

È ciò che è avvenuto nel caso di Laura Moser, che ha deciso di abbandonare il proprio lavoro d'impiegata comunale per dedicarsi all'attività di imprenditrice agricola e, in un secondo momento, anche in quella agrituristica. Un autentico vulcano di idee, che ci ha accolto tra i verdi prati della sua azienda per raccontarci il suo progetto, realizzato con e per la famiglia.

Laura, la prima domanda è di rito: da dove è partita?

Io sono subentrata all'attività di mio suocero, che era uno degli apicoltori più importanti della valle nove anni fa quando è mancato. Di forma azione sono ragioniera, avevo un impiego in comune a Cavalese da cui ho chiesto l'aspettativa per lanciarmi in questa nuova attività. Nonostante conoscessi già qualcosa sul mondo delle api grazie a mio zio – anch'egli apicoltore – si è trattato di un salto nel buio. Perciò, d'accordo con mio marito, abbiamo deciso di ridimensionare un po' l'azienda e vendere parte delle colonie. Abbiamo tenuto 100 alveari "a attivi", ma conservato comunque anche le altre arnie.

Immagino, quindi, che lei abbia beneficiato del contributo per il primo insediamento.....

Esattamente. Nel 2007 ho iniziato il corso per prendere il brevetto di imprenditore agricolo a San Michele all'Adige. Poiché avevo un bimbo di pochi mesi e dovevo allattare, durante il primo anno mi sono recata a San Michele solo per sostenere gli esami, senza frequentare le lezioni. Il secondo anno invece ho frequentato tutto il corso e ho conseguito il brevetto. Con il contributo del PSR abbiamo potuto costruire l'attuale deposito per le arnie. Inoltre, l'aver ottenuto il premio per il primo insediamento ci garantiva una priorità per l'accesso alle graduatorie di altre misure del PSR, tra cui la Misura 311 che finanzia anche la costruzione di agriturismi.

Questa idea di aprire anche un agriturismo era già nei suoi progetti oppure è nata durante la formazione a San Michele?

Più che un'idea, era un sogno nel cassetto, perché ho sempre avuto una grandissima passione per la cucina. Ma, come si dice, tra il dire e il fare... Poi però abbiamo saputo di questa ulteriore opportunità con i fondi del PSR e abbiamo deciso di prendere la palla al balzo: ho fatto domanda e, ottenuto il primo posto in graduatoria, in tredici mesi dall'inizio lavori abbiamo aperto l'attività. Per i primi mesi abbiamo fatto solo servizio di bed&breakfast, perché con la sola attività apistica non è possibile offrire la mezza pensione. Fortunatamente mio padre ha sempre avuto animali, perciò ho deciso di prendere a nome mio le sue bestie e così facendo ho ottenuto l'autorizzazione alla mezza pensione. Poi ho realizzato un piccolo orto e una serra con varie piantine, sempre per l'approvvigionamento della cucina. Prima di avviare i lavori però abbiamo dovuto permutare alcuni nostri prati in cambio di quelli dove ora sorge l'agriturismo, perché la normativa prevede che quest'ultimo debba essere costruito nel terreno immediatamente adiacente all'attività agricola.

Si vede che la struttura è nuovissima. Avete adottato qualche soluzione particolare dal punto di vista del risparmio energetico?

Sì, tutta la struttura è stata costruita in modo tale da essere classificata come casa clima. Abbiamo installato i pannelli solari e per il riscaldamento utilizziamo una caldaia a cippato, che alimentiamo grazie al legname prelevato dai boschi di nostra proprietà. Ora stiamo ipotizzando di apportare una modifica alla caldaia in modo da produrre anche parte dell'energia elettrica, da impiegare per il funzionamento della piccola SPA che abbiamo realizzato all'interno dell'agriturismo.



Non solo gastronomia dunque, ma anche benessere... La SPA fa parte del progetto iniziale o è stata realizzata in un secondo momento?

In un secondo momento... Diciamo che abbiamo aperto con l'essenziale e ora stiamo aggiungendo un po' alla volta dei miglioramenti, così a anche i clienti che tornano vedono che c'è qualcosa di nuovo. Nel caso del centro benessere, la mattina prendiamo gli appuntamenti della giornata e facciamo accedere unna camera alla volta, anche per una questione di privacy perché l'ambiente è comunque abbastanza piccolo. Si tratta di un turno di un'ora e mezza in cui ognuno può fare il proprio percorso tra sauna rivestita in cirmolo, bagno turco all'eucalipto, docce emozionali (fredda alla menta e calda al mango), idromassaggio, grotta del sale e area relax. Ora mio marito vorrebbe realizzare anche una piccola piscina esterna da collegare alla SPA.

Non si può certo dire che state con le mani in mano..... Facciamo, però un piccolo passo indietro e torniamo all'apicoltura: com'è gestita l'attività?

Per quanto riguarda le api, si può dire che faccio quasi tutto da me, a parte il nomadismo per cui mi aiuta mio marito con un camion. L'attività si svolge per gran parte nell'edificio adiacente all'agriturismo, che funge da deposito per le arnie e ospita anche il laboratorio per la smielatura e la sala di confezionamento. Produco circa 225 quintali di miele all'anno dei seguenti tipi: tarassaco, acacia, millefiori, fiori di bosco e rododendro. Una parte del miele, assieme alla propoli e alla cera, li conferiamo a un laboratorio di Pordenone che li trasforma in prodotti cosmetici, che noi a nostra volta offriamo nella SPA e nelle camere. Infine, mi diletto nel preparare qualche altro prodotto, come il "nocciomiele" o la frutta secca sotto miele, che poi offro nel buffet de ella colazione.

E per quanto riguarda la vendita?

Inizialmente fornivo qualche negozio della zona, però avevo qualche problema a garantire la costanza della fornitura. Perciò ho deciso di venderlo tutto in casa, tra il negozietto vicino alla nostra abitazione e la vetrina qui in agriturismo. A volte mi chiamo per fare qualche mercatino contadino a Cavalese, o un banchetto alla festa del paese, nel qual caso metto a disposizione sia il miele sia i cosmetici. Prima di aprire l'agriturismo partecipavo a molti più mercati e fiere, poi ho dovuto per forza di cose limitare quel tipo di attività.

Effettivamente, tutte queste attività richiedono tempo. Anche nell'agriturismo è impegnata da sola?

Io cerco di fare il più possibile, a cominciare dalla cucina. Mio marito ha un'altra attività nel campo edile, ma fortunatamente nel periodo invernale l'edilizia qui è ferma e quindi da Natale a Pasqua lui riesce a dare una mano. Ho poi una dipendente per la pulizia delle camere e d'estate assumo un'altra dipendente stagionale. Poi ci sono i figli che stanno crescendo, perciò speriamo che tra qualche anno acquisiscano la passione e diano il loro contributo. Del resto, uno dei motivi per cui si cerca di ampliare le proprie attività è quello di lasciare qualcosa per il loro futuro.

Giusto! E, poiché ha introdotto lei l'argomento, se pensasse di estendere l'attività aziendale, cosa farebbe nel prossimo futuro? Un incremento della produzione di miele? O eventualmente un'espansione verso qualche altro ramo?

Come ho detto prima, quando abbiamo venduto parte delle colonie, abbiamo conservato le cassette, anche perché siamo tra i pochi a ad averle in circolo, l'albero che dà anche il nome al Cermis, l'Alpe che sta qui sopra. Mio marito ha qualche problema fisico e sta pensando di abbandonare l'edilizia per dedicarsi anche lui totalmente all'agricoltura, perciò un domani spereremmo di aumentare nuovamente il numero di apiari. Poi ci sono gli altri animali: attualmente mio padre utilizza una stalla all'interno di un maso di proprietà di mio fratello, però lui ha deciso di vendere e quindi entro l'anno prossimo dovremo quasi sicuramente realizzare una nuova stalla. Ci sarebbe anche un'idea di realizzare una veranda esterna da adibire a ristorazione, per cui stiamo ricevendo molte richieste, considerata anche la vicinanza delle piste da sci. Le idee sono tante, occorre solo metterle in pratica...

di Filippo Chiozzotto



PUGLIA



Azienda Viticola Didonna

L'azienda viticola di Didonna è situata nell'agro di Noicattaro a circa 15 Km a sud di Bari e si sviluppa su una superficie di 23 ha. L'azienda è nata nel 2010 quando Daniele, allora ventenne, è subentrato nell'azienda di famiglia, grazie all'adesione al Pacchetto giovani del Programma di Sviluppo Rurale Puglia 2007/2013.

L'azienda è gestita dal titolare con il supporto di un perito agrario e di un agronomo. L'imprenditore si avvale dell'aiuto di 5 operai a tempo pieno e di 84 operai stagionali, per l'esecuzione di alcune operazioni colturali e per il confezionamento dei prodotti. L'azienda produce circa 7.000 q di uva da tavola all'anno, in particolare tra le cultivar più rappresentative si segnalano la "Vittoria", l'"Italia", la "Red Globe" e la "Michele Paglieri".

I finanziamenti pubblici hanno avuto un ruolo importante nel rilancio dell'azienda. L'imprenditore, con la possibilità offerta dal Pacchetto giovani, ha attivato la misura 112 "Insediamento giovani agricoltori" grazie alla quale ha ampliato i terreni aziendali. Con la misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" ha acquistato macchine innovative a maggiore efficienza energetica e a ridotte emissioni in atmosfera per la corretta conduzione del vigneto. Con la misura 111, l'imprenditore ha potuto seguire un corso di formazione, mentre grazie alla misura 114 si è avvalso dei servizi di consulenza professionale sulla sicurezza sul lavoro.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Spirito imprenditoriale:** il giovane conduttore è subentrato nell'azienda di famiglia, portando avanti un progetto innovativo che ha reso l'azienda più efficiente e competitiva
- **Impresa e tutela dell'ambiente:** l'imprenditore ha ammodernato l'azienda, acquistando macchinari che permettono una maggiore efficienza energetica e riducono le emissioni in atmosfera a vantaggio dell'ambiente e della qualità delle produzioni
- **Strategie commerciali:** l'azienda ha operato la scelta strategica di impiegare forza lavoro locale per confezionare il prodotto direttamente in campo, trattenendo valore aggiunto sul territorio e accorciando la filiera

INTERVISTA

CREATIVITÀ E INNOVAZIONE A SERVIZIO DI VECCHIE TRADIZIONI

Un giovane imprenditore accorcia la filiera viticola, aumentando il reddito e creando nuovi posti di lavoro

Abbiamo incontrato Daniele in azienda per capire come si coniugano giovane età e competenze specifiche nella viticoltura.

Daniele, come nasce la sua azienda viticola?

Provengo da una famiglia che da numerose generazioni è dedita all'attività agricola. Fin da bambino ho lavorato in campagna con i miei genitori e, nel 2008, quando mio padre è venuto a mancare, ho preso le redini dell'azienda. All'età di 20 anni, sono diventato Imprenditore Agricolo Professionale. Nei primi 2 anni ho gestito 5-6 ha, successivamente ho ampliato l'azienda. Da sempre alleviamo vigneti di uva da tavola delle varietà "Vittoria", "Italia", "Red Globe" e "Michele Paglieri".

Che ruolo svolge la sua azienda in questo territorio e come si relaziona con gli altri soggetti della filiera?

Con una punta di orgoglio posso affermare che, nel mio piccolo, assicuro un posto di lavoro a molte persone. Alle mie dipendenze ho 5 operai a tempo pieno, circa 70 operai stagionali per l'operazione di diradamento dell'acino che dura circa 2 mesi (giugno e luglio) e 13-14 operai stagionali per le operazioni di raccolta e confezionamento. Gli agricoltori nojani sono lavoratori tenaci e, grazie allo spirito d'iniziativa e all'impegno nei campi, hanno reso l'attività agricola locale più sofisticata e più redditizia. Man mano che il mercato ha cominciato ad assumere connotazioni globali, però, la filiera è andata destrutturandosi a causa anche della scarsa attitudine di noi produttori ad organizzarci.

L'uva da tavola rappresenta una delle peculiarità di questo territorio, il mercato premia?

Dipende. Generalmente, il produttore di uva da tavola lavora fino alla produzione dell'uva. Poi, in virtù di un contratto di vendita, l'uva diventa di proprietà del commerciante che provvede alla raccolta, alla prima lavorazione, all'imballaggio e alla commercializzazione. Pertanto, nella vendita del prodotto sulla pianta ci si accorda su un peso/ha stimato. Dall'anno scorso, mi sto occupando della raccolta e del primo confezionamento dell'uva, mentre l'intermediario si occupa del trasporto e della vendita. In questo modo riesco a trattenere un valore aggiunto sul mio prodotto.



In che maniera il Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013 ha sostenuto la sua attività?

Il PSR è stato un vero e proprio "trampolino di lancio". L'agricoltura è per me una scelta di vita e gli aiuti comunitari hanno permesso di realizzare il mio progetto imprenditoriale.

In particolare, cosa ha realizzato con i fondi del PSR ha sostenuto la sua attività?

Grazie al "Pacchetto Giovani" ho potuto ampliare la superficie agricola aziendale passando da 6 a 10 ha. Successivamente, ho ingrandito ulteriormente l'azienda con altri 13 ha presi in affitto per un totale di ben 23 ha di vigneto specializzato nella produzione di uva da tavola. Inoltre, ho acquistato una trattoria agricola, alcune macchine per la lavorazione del terreno (coltivatore, fresa e motozappa), un spandiconcime, una trincia-sarmenti, una insolfotrice e un atomizzatore. Infine, ho avuto la possibilità di seguire un corso di formazione dove ho potuto approfondire l'utilizzo dei fitoregolatori per l'ingrossamento dell'acino e mi sono avvalso dei servizi di consulenza professionale di un dottore agronomo.

Progetti per il futuro?

Sono un giovane imprenditore, ho quindi tempo per fare nuove scelte. Il prossimo passo è accorciare ulteriormente la filiera, saltando la fase d'intermediazione, cercando di commercializzare direttamente il mio prodotto. Non è un'operazione semplice, ma così potrò ottenere una distribuzione più equa del valore aggiunto all'interno della filiera.

Cosa consiglierebbe a un giovane che vuole iniziare la stessa attività?

Nella nostra regione, le prospettive di lavoro non sono moltissime: oggi il settore agricolo può fornire delle possibilità occupazionali concrete. L'agricoltura, però, non deve essere vista come un ripiego ma come un progetto di vita. A chi si occupa della programmazione dei fondi comunitari direi di supportare maggiormente i giovani e le loro idee imprenditoriali.

di Gaetano Pellegrino

Masseria Madonna dell'Assunta

La Masseria "Madonna dell'Assunta", ad orientamento cerealicolo – zootecnico, di proprietà di Michele Di Benedetto è situata nell'agro di Altamura e si sviluppa su una superficie di circa 340 ha. L'azienda è nata nel 1969 quando Michele ha acquistato l'azienda usufruendo delle agevolazioni fiscali previste per la piccola proprietà contadina.

L'azienda è a gestione familiare. Molti tra i figli e i nipoti del signor Michele collaborano nella conduzione dell'azienda. Ciascuno si occupa di un particolare aspetto: chi dell'attività didattica, chi del benessere degli animali e chi della gestione agronomica dell'azienda. L'imprenditore si avvale anche dell'aiuto di tre operai per l'esecuzione di alcune operazioni legate all'allevamento quali la cura degli animali e la mungitura. In azienda si allevano circa 600 ovini, 60 bovini (da latte e da carne) e 60 equini. Il latte dei bovini viene venduto mentre quello degli ovini (produzione pari a circa 300 q.li/anno) viene trasformato nel caseificio aziendale.

I finanziamenti comunitari del **Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013** hanno avuto un ruolo importante per la prosecuzione del progetto di ammodernamento dell'azienda che Michele aveva già intrapreso fin dalla nascita della sua attività imprenditoriale. L'imprenditore con la possibilità offerta dalla **misura 227 – azione 1** "Sostegno agli investimenti non produttivi" – "Supporto alla rinaturalizzazione di boschi per finalità non produttive", ha effettuato un intervento di spalcatura eseguita mediante il taglio dei rami per il miglioramento del bosco. Con la **misura 227 – azione 3** "Sostegno agli investimenti non produttivi" – "Valorizzazione turistico – ricreativa dei boschi", ha realizzato dei **tracciati naturalistici** (percorso vita), dei **tracciati ginnici** (percorso salute), delle **aree picnic** e un **parco giochi** delimitato da staccionate in castagno.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Multifunzionalità:** l'azienda nel tempo ha diversificato le proprie attività e lavora a 360° su agricoltura, produzione, allevamento, ricezione, attività didattiche.
- **Conservazione del bosco:** la cura e la gestione del bosco consentono la sua preservazione (anche in termini di mantenimento dell'ecosistema).
- **Rete familiare:** la masseria è gestita in gran parte da componenti familiari accumulati dalla passione per l'azienda.

INTERVISTA

MULTIFUNZIONALITÀ AZIENDALE E RECUPERO DEL BOSCO PER VALORIZZARE IL TERRITORIO

Nel Parco Nazionale dell'Alta Murgia un'azienda diversifica rende fruibile alla collettività un luogo speciale: il bosco.

Michele ci racconta la storia della sua famiglia da sempre impegnata in agricoltura e le trasformazioni aziendali.

Michele, come nasce la sua azienda?

Posso affermare che la mia azienda nasce con me. La masseria Madonna dell'Assunta è un'antica masseria-monastero edificata nel 1600 da una comunità di frati francescani. Fu di proprietà ecclesiastica fino al 1870 quando, successivamente ai provvedimenti di confisca dei beni della Chiesa seguiti all'Unità d'Italia, fu venduta all'asta. Nel 1946, quando ero poco più di un adolescente, mio padre ottenne l'azienda in fitto dall'allora proprietaria famiglia dei baroni Serena, originaria di Altamura ma residente a Roma. Nel 1969, quando mio padre è andato in pensione, ho acquistato l'azienda grazie alle agevolazioni fiscali previste per la piccola proprietà contadina.

Come si è evoluta l'azienda negli anni?

L'azienda ha sempre avuto un indirizzo cerealicolo-zootecnico. Ancora oggi si produce grano duro e si allevano bovini e ovini. Inizialmente, l'azienda era grande 250 ha (100 ha coltivati a seminativi e 150 ha utilizzati per il pascolo). Agli inizi degli anni '70, ho trasferito all'esterno dell'antica masseria le stalle per gli animali mentre la vecchia stalla è stata adibita a deposito del foraggio. Negli anni '80 ho ingrandito ulteriormente l'azienda, raggiungendo gli attuali 340 ha. Negli stessi anni, grazie al finanziamento della Cassa del Mezzogiorno, ho realizzato altre stalle, in quanto, quelle precedenti erano vetuste e non più idonee al benessere degli animali. Inoltre, ho costruito delle strutture più moderne per la trasformazione del latte ovino. Nello stesso periodo, grazie all'adesione ad alcuni bandi che finanziavano dei progetti sulla forestazione, ho impiantato circa 25 ha di bosco. Negli anni '90, invece, ho realizzato l'agriturismo.

In che modo il Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013 ha sostenuto il suo progetto aziendale?

Come dicevo, circa 35 anni fa, ho impiantato un bosco di conifere di 25 ha. Negli anni a seguire, il bosco è stato affidato alle cure di numerosi enti che, però, lo hanno trascurato con il conseguente raggiungimento di uno stato di forte degrado. Grazie al PSR 2007-2013, sono riuscito a recuperare un bosco di cui oggi tutta la cittadinanza può usufruire gratuitamente.

Nello specifico, cosa ha realizzato con i fondi del PSR?

Con i contributi previsti dalla Misura 227 - azione 1 "Sostegno agli investimenti non produttivi" - "Supporto alla rinaturalizzazione di boschi per finalità non produttive", ho effettuato un intervento di spalcatura eseguita mediante il taglio dei rami, per il miglioramento strutturale e funzionale del bosco. Il materiale di risulta è stato conferito in impianti specializzati per la produzione di biomassa ad uso energetico. Con i contributi previsti dalla Misura 227 - azione 3 "Sostegno agli investimenti non produttivi" - "Valorizzazione turistico-ricreativa dei boschi", ho realizzato dei tracciati naturalistici (percorso vita), dei tracciati ginnici (percorso salute), delle aree picnic e un parco giochi delimitato da staccionate in castagno. Infatti, grazie alla presenza di panchine, tavolini, giostrine e attrezzi ginnici, all'interno del bosco è possibile passeggiare, giocare, oppure, sostarvi per effettuare un pranzo al sacco all'aria aperta. Il tutto gratuitamente a patto che si rispetti l'ambiente e il civile vivere in comune.

Cosa l'ha spinto ad effettuare questo tipo d'investimento?

Un'azienda che è collocata in un parco nazionale, oltre ad essere attenta alla fase produttiva, non deve dimenticare la funzione "sociale" che deve avere nel territorio in cui opera. Per questo motivo, all'interno del territorio Murgiano, la Masseria Madonna dell'Assunta è considerata non solo polo zootecnico di eccellenza ma anche azienda attenta all'ambiente e alla didattica. La presenza di un bosco ben tenuto migliora non solo le condizioni di vita degli animali al pascolo ma limita anche i possibili focolai di incendio. Sono convinto che la conservazione del patrimonio naturale e la tutela della biodiversità possano contribuire ad aumentare il richiamo e la competitività della zona.

di Gaetano Pellegrino



Antica Masseria Morrone

L'Antica Masseria Morrone di Antonio Laera è situata nell'agro di Ostuni e si sviluppa su una superficie di circa 30 ha. L'azienda è nata nel 2002 quando Antonio è subentrato nell'azienda di famiglia, grazie all'adesione al bando sul primo insediamento della passata programmazione 2000/2006.

L'azienda è a gestione familiare ma, durante la campagna olivicola, l'imprenditore si avvale dell'aiuto di alcuni operai per l'esecuzione delle operazioni colturali (raccolta e potatura). Nel periodo primaverile-estivo, gli stessi operai sono occupati nell'attività di ricezione agrituristica. L'azienda produce circa 1.300 q di olive all'anno la cui trasformazione dà luogo a 200-250 q di olio extravergine di oliva DOP "Collina di Brindisi". In particolare, tra le varietà più rappresentative si segnalano l'"Ogliarola", la "Cellina di Nardò", la "Coratina", la "Frantoio" e la "Leccino".

I finanziamenti del Programma di Sviluppo Rurale Puglia 2007/2013 hanno avuto un ruolo importante per la prosecuzione del progetto aziendale che l'imprenditore aveva già intrapreso nella passata programmazione. Con la possibilità offerta dalla misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" ha rimodernato alcune attrezzature aziendali, ha realizzato un nuovo impianto di oliveto e ha ottimizzato l'impianto irriguo aziendale per una migliore gestione delle acque. Con la misura 311 "Diversificazione in attività non agricole azione 1 Agriturismo", l'imprenditore ha trasformato alcuni locali, anticamente destinati a stalle e a depositi, in una struttura agrituristica. Infine, con la misura 311, azione 2 "Masseria Didattica e sociale", l'imprenditore ha adeguato alcuni spazi aziendali per lo svolgimento di attività didattiche e laboratori.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Diversificazione delle attività:** l'imprenditore, grazie alle potenzialità del territorio, ha scelto un approccio multifunzionale – Olivicoltura, Agriturismo e Fattoria Didattica – mirato a rendere l'azienda più competitiva e a fornire servizi al territorio
- **Capacità progettuale:** l'imprenditore utilizza i diversi strumenti di sostegno finalizzati allo sviluppo aziendale
- **Relazioni con il territorio:** l'imprenditore ha costruito un buon sistema di relazioni con soggetti economici e pubblici che operano sul territorio (Parco delle Dune Costiere, Comune di Ostuni, Consorzio "Puglia in Masseria", ecc.)

INTERVISTA

DIVERSIFICAZIONE E INNOVAZIONE PER MANTENERE LA TRADIZIONE

Un giovane imprenditore eredita l'azienda agricola di famiglia e punta sulla multifunzionalità, avviando un agriturismo e organizzando percorsi di Fattoria Didattica

Come si coniugano ambiente e produttività? Ce lo spiega Antonio un agricoltore per passione.

Antonio, come nasce la sua azienda olivicola?

La masseria venne presa in fitto da mio padre nel 1964. Inizialmente l'azienda si sviluppava su 30 ettari con circa 1.000 olivi secolari. Oltre alla produzione olivicola si conduceva un allevamento di bestiame composto da circa 20 capi di bovini. Dopodiché l'azienda è stata acquistata da mio padre. Negli anni '90 è stata avviata la prima trasformazione: l'azienda si è specializzata diventando esclusivamente olivicola. Sulla stessa estensione aziendale, si è attuato un infittimento con giovani olivi fino a raggiungere le attuali 6.000 piante. Nel 2002, grazie all'adesione al bando sul primo insediamento sono subentrato nell'azienda di famiglia.

Perché ha deciso di intraprendere la professione di imprenditore agricolo?

Fin da bambino ho lavorato in campagna con i miei genitori. Terminata la scuola media inferiore, ho deciso di frequentare l'Istituto Statale Superiore con indirizzo agrario. Finiti gli studi, ho fatto il servizio di leva a Taranto con la mansione di autista e avevo considerato l'ipotesi di intraprendere la carriera militare. Dopo qualche mese, però, non ero soddisfatto del lavoro che facevo e ho deciso di ritornare al mio primo amore: l'agricoltura.

L'attività agrituristica come si è affiancata a quella produttiva?

Dopo la scelta di abbandonare l'attività zootecnica, abbiamo deciso di dedicare quella parte della masseria destinata al ricovero degli animali all'attività agrituristica. Ospitare persone era un lavoro nuovissimo per quei tempi. Con i finanziamenti previsti nel Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013, abbiamo potenziato la parte agrituristica dell'azienda completando le stanze adibite all'ospitalità rurale.

In che modo il Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013 ha sostenuto il suo progetto aziendale?

Ho iniziato questa professione per portare avanti l'attività di mio padre e per passione. Questa mia passione è cresciuta sempre più grazie anche al Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013 che mi ha aiutato a realizzare il progetto aziendale in tempi più brevi.



Nello specifico, cosa ha realizzato con i fondi del PSR?

Con i contributi previsti dalla misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" ho rimodernato alcune attrezzature aziendali, ho realizzato un nuovo impianto di oliveto e ho ottimizzato l'impianto irriguo per una migliore gestione delle acque. Con la Misura 311 – azione 1 "Diversificazione in attività non agricole – Agriturismo", ho trasformato alcuni locali, che anticamente erano destinati a stalle e depositi, in struttura agrituristica. Infine, con la Misura 311 – azione 2 "Diversificazione in attività non agricole – Masseria Didattica e sociale", ho adeguato alcuni spazi aziendali per lo svolgimento di attività didattiche e laboratori.

La parola chiave del successo della sua azienda è "diversificazione"...

La campagna olivicola-olearia mi occupa, soprattutto, il periodo invernale mentre la ricettività agrituristica si svolge prettamente nel periodo estivo. In questo modo, posso garantire un reddito continuativo alla mia famiglia e al personale che collabora con noi. L'attività agrituristica, infatti, incide circa il 40% sul fatturato aziendale. Circa l'80% della clientela è nazionale (Piemonte, Lazio, Lombardia, Campania, ecc.) mentre il restante 20% proviene dalla Germania, dalla Francia e dall'Inghilterra. Cerchiamo di differenziare anche i servizi offerti dall'azienda: da qualche tempo stiamo sviluppando l'attività di trekking nel periodo primaverile (da aprile fino a giugno) e in quello autunnale (da settembre fino alla fine di ottobre). L'ospitalità, inoltre, influenza anche la commercializzazione del prodotto: il cliente si appassiona alla nostra terra e spesso acquista l'olio prodotto all'interno dell'azienda stessa.

Come si relaziona con gli altri soggetti del territorio?

Sono presidente della cooperativa "Oleificio Cooperativo Coltivatori Diretti Produttori" di Ostuni che conta, ad oggi, circa 400 soci con circa 4.000 ha per una produzione di circa 6.500 q di olio extravergine d'oliva. Periodicamente organizziamo dei laboratori didattici con lo scopo di far conoscere i nostri piatti tipici. Grazie all'adesione al Consorzio "Puglia in Masseria", abbiamo organizzato numerosi open day come "Masserie sotto le stelle" e "Frantoi aperti". Inoltre, stiamo cercando di dare un'identità forte alle nostre produzioni con l'utilizzo del marchio regionale "Prodotti di Qualità Puglia".

Progetti per il futuro?

Sono convinto che tutti gli imprenditori di questo territorio debbano continuare a fare sistema. A tal proposito, con la collaborazione del Consorzio "Puglia in Masseria" stiamo cercando di creare una rete di agriturismi, sparsi in tutta la Puglia, per consentire al turista di visitare la regione alloggiando negli agriturismi aderenti alla rete. Inoltre vogliamo prevedere in ogni agriturismo della rete uno spazio espositivo in cui esporre i prodotti delle altre aziende. Fare sistema è anche questo.

di Gaetano Pellegrino



Azienda Agricola Tenuta Carelli

L'azienda agricola Tenuta Carelli di Marilù Perrone è situata nell'agro di Conversano e si sviluppa su una superficie di circa 23 ha. L'azienda è nata nel 1997 quando Marilù ha preso in fitto una parte dell'azienda paterna e ha iniziato a condurla con il metodo dell'agricoltura biologica.

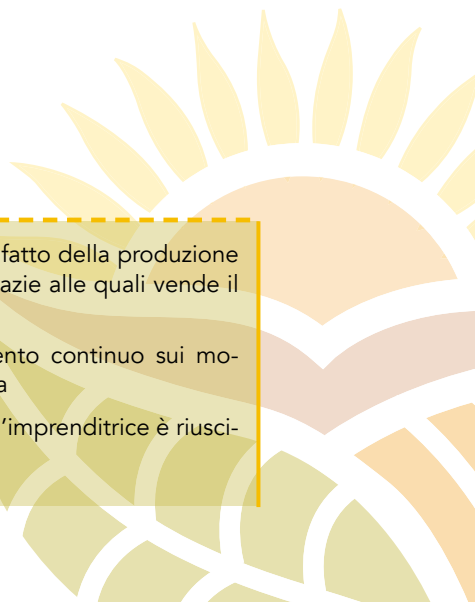
In azienda si coltiva il ciliegio, l'ulivo, il mandorlo, l'uva da vino e i seminativi; è a gestione familiare ma, durante la campagna cerasicola, l'imprenditrice si avvale dell'aiuto di alcuni operai per le operazioni di raccolta. L'azienda produce circa 250 q di ciliegie, 20 q di olio extravergine di oliva, 30 q di mandorle e 250 q di uva da vino. In particolare, tra le varietà di ciliegio si segnalano la "Bigarreau", la "Giorgia" e la "Ferrovia" mentre, tra le varietà di ulivo, si segnalano quelle a duplice attitudine "Nocellara" e "Pesciolina". Si tratta prevalentemente di cultivar locali.

I finanziamenti comunitari del **Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013** della Regione Puglia hanno avuto un ruolo importante per la prosecuzione del progetto aziendale. L'imprenditrice, con la possibilità offerta dalla **misura 121** "Ammodernamento delle aziende agricole", ha realizzato un nuovo impianto di ciliegeto e un impianto fotovoltaico da 11 kW. Inoltre, è in procinto di realizzare un nuovo impianto di melograno e, a breve, partirà la ristrutturazione di alcuni locali della Masseria per la vendita diretta dei prodotti aziendali.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Agricoltura biologica e cultivar locali:** l'azienda ha fatto della produzione bio un fattore di competitività e partecipa a reti grazie alle quali vende il proprio prodotto
- **Competenza:** l'imprenditrice pratica l'aggiornamento continuo sui moderni metodi di conduzione di un'azienda biologica
- **Capacità progettuale:** Attraverso gli aiuti del PSR l'imprenditrice è riuscita a potenziare l'azienda



INTERVISTA

IL RISPETTO PER L'AMBIENTE E PER L'UOMO È LA PAROLA CHIAVE DI UNA PRODUZIONE DI QUALITÀ

Marilù ha intrapreso un vero e proprio percorso "bio" per unire rispetto per l'ambiente e produzione di qualità.

Marilù, come nasce la sua azienda biologica?

A metà degli anni '60, la masseria e i 46 ha di superficie erano stati donati a mio padre da alcuni parenti. Mio padre conduceva l'azienda non a titolo principale. Nel 1996, ho cominciato ad affiancarlo nella gestione dell'azienda. A quell'epoca, l'azienda era condotta con il "metodo integrato" quindi, con criteri il più possibile naturali. Nel 1997, ho preso in fitto la parte arborea dell'azienda e ho cominciato a condurla con il metodo biologico. Successivamente, l'azienda paterna è stata frazionata tra tutti i figli. Oggi, la mia azienda biologica conta 23 ha (12 ha di proprietà e 11 ha in fitto) ed è costituita da 3 ha di olivo, 7,5 ha di ciliegio, 3 ha di mandorlo, 2 ha di vigneto, 0,5 ha di bosco, 4,5 ha di seminativo e 2,5 ha di melograno in fase di realizzazione.

Perché ha deciso di condurre la sua azienda con il metodo biologico?

Fin da ragazza, ho lavorato in campagna cercando di evitare l'uso di fitofarmaci e concimi chimici. Nel 1997, ho prestato servizio di volontariato in un'associazione che si occupava di agricoltura biologica e ho cominciato a interessarmi della materia. Terminata la scuola superiore, ho cominciato a seguire numerosi corsi sulla commercializzazione dei prodotti biologici e sul corretto utilizzo delle tecniche agronomiche previste dal metodo biologico. Dopodiché, mi è sembrato quasi naturale applicare questa metodologia nella mia azienda.

In che modo il Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013 ha sostenuto il suo progetto aziendale?

Ho iniziato questa professione con l'opinione che l'agricoltura biologica è valida sia sotto il profilo della salvaguardia dell'ambiente, sia sotto il profilo della salvaguardia dell'uomo stesso. Questa convinzione si è accresciuta sempre più, grazie anche al Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013 che mi ha aiutato a intraprendere un vero e proprio "percorso bio".

Nello specifico, cosa ha realizzato con i fondi del PSR?

Con i finanziamenti previsti dalla misura 121 "Ammodernamento aziendale" ho ampliato l'impianto di ciliegeto e sto creando un nuovo impianto di melograno. Inoltre, ho realizzato un impianto fotovoltaico da 11 kW e, a breve, partirà la ristrutturazione di

un locale dell'azienda da destinare alla vendita diretta dei prodotti. Grazie alla misura 114, mi sono avvalsa dei servizi di consulenza professionale di un dottore agronomo sui moderni metodi di conduzione di un'azienda biologica. Infine, con la misura 214 "Pagamenti agro ambientali" ricevo un sostegno economico per l'applicazione dell'agricoltura biologica in azienda.

Come si relaziona con gli altri soggetti presenti sul territorio?

Sono delegato di Confagricoltura per il comune di Conversano. Inoltre, sono socia fondatrice dell'associazione di promozione sociale "Eco, Bio, Equo". Questo Gruppo di Acquisto Solidale si propone non solo di fare "incontrare" i produttori con i consumatori ma anche di sviluppare una coscienza critica, attenta all'ambiente e all'eticità delle produzioni locali. L'associazione sta costruendo una rete con gli altri G.A.S. sia a livello regionale sia a livello nazionale.

Progetti per il futuro?

Ho intenzione di rinforzare ulteriormente la componente produttiva dell'azienda trasformando tutti i seminativi in arboreti. Dopodiché, ho il proposito di destinare l'ultimo piano della masseria all'attività di ricezione agrituristica e dedicarmi un po' all'attività didattica mettendo a disposizione i miei valori e la cultura del territorio per gli altri. Infine, con l'apertura dello spaccio aziendale vorrei creare uno spazio espositivo all'interno del quale presentare anche i prodotti delle altre aziende locali, fare sistema rappresenta per me valore.

di Gaetano Pellegrino



Azienda Agricola Tor de' Falchi

L'azienda vitivinicola Tor de' Falchi si trova a **Minervino Murge** (BT) e si sviluppa su una superficie di **11 ha** a circa **240 m s.l.m.** nel cuore della Murgia barese. È nata nel **1990** per volontà di Donato Di Gaetano che grazie ai fondi del **Programma di Sviluppo Rurale Puglia 2007/2013** ha potuto realizzare il suo progetto imprenditoriale.

L'azienda è gestita dal **titolare** con l'aiuto dei **figli** e con il supporto di un **enologo** e di un **cantiniere**. Per l'esecuzione di alcune operazioni colturali, l'imprenditore si avvale di alcuni operai stagionali. Prestano consulenza un agronomo e un esperto in marketing. Tra le cultivar più rappresentative si segnalano il Nero di Troia ad acino piccolo di Canosa di Puglia, l'Aglianico, il Montepulciano e il Moscato bianco reale di Canelli. L'azienda ha una capacità produttiva di circa **300.000** bottiglie l'anno.

I **finanziamenti pubblici** giocano un ruolo importante nella conduzione dell'azienda. Inizialmente presso Tor de' Falchi si coltivavano vecchi vigneti che producevano uva da vino trasformata in altre strutture. Nel 2009 l'imprenditore ha partecipato al PIF "Vini DOC Castel del Monte", attivando la **misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole"** grazie alla quale ha realizzato la cantina, l'impianto di **fito-depurazione**, l'impianto **fotovoltaico** e le strutture di **accoglienza**. Nel 2010 con l'OCM vino ha potuto ristrutturare il vigneto. Attualmente l'imprenditore ha partecipato al GAL "Murgia più" aderendo alla **misura 311 "Diversificazione in attività non agricole"** per il recupero dell'antica masseria da adibire a struttura di accoglienza.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Innovazione e tutela dell'ambiente:** l'imprenditore ha realizzato una cantina di vinificazione delle uve, dotandola di un moderno impianto di fito-depurazione per il trattamento delle acque reflue installando sul tetto un impianto fotovoltaico di circa 50 kwh di potenza
- **Combinazione tra più strumenti di finanziamento:** l'imprenditore ha costruito una rete di rapporti sul territorio e ha utilizzato diversi canali finanziari concentrandoli sull'obiettivo della competitività e sostenibilità aziendale
- **Valorizzazione del territorio:** l'azienda ha operato la scelta strategica di investire in produzioni vitivinicole certificate, valorizzando la cultura agricola locale

INTERVISTA

AZIENDA VITIVINICOLA TOR DE' FALCHI: UN COCKTAIL DI TRADIZIONE, INNOVAZIONE, ACCOGLIENZA E ARTE

Tra le dolci colline della Murgia barese, un'azienda che custodisce in una bottiglia le radici di un'antica civiltà

Abbiamo intervistato l'imprenditore nella sua azienda per ascoltare, dalla sua viva voce, come ha potuto realizzare il complesso progetto aziendale.

Cominciamo dall'inizio: come è nata l'idea di creare un'azienda vitivinicola in Puglia?

Sono nato in Puglia, a Canosa di Puglia e, nonostante viva e lavori a Roma, non ho mai reciso il filo che mi unisce a questa terra meravigliosa. Per lavoro, ho avuto la possibilità di girare il mondo, conoscere altri popoli e altre culture: questo mi ha consentito di giudicare più saggiamente le mie origini. Ho cercato di sintetizzare il mio bagaglio di esperienze e di conoscenze, l'attaccamento alle tradizioni di questo territorio e la passione per i vini di qualità nella costruzione di questa cantina.

... e il Programma di Sviluppo Rurale 2007-2013 le è stato di aiuto?

Sì! Ritengo che il sostegno pubblico debba fungere da volano per la crescita economica di un territorio. Il PSR 2007-2013 e l'OCM vino mi hanno incentivato nel concretizzare un sogno. La forza di questo progetto è stato il carattere unitario. I finanziamenti sono stati utilizzati per questo scopo in quanto le singole operazioni non avevano alcun senso l'una senza l'altra.

... e come?

Nel 2009, con l'adesione alla misura 121, "Ammodernamento delle aziende agricole", inserita nel PIF "Vini DOC Castel del Monte", è iniziata la costruzione della cantina. Sfruttando il naturale declivio del terreno, ho preferito interrare gli impianti per la vinificazione e l'imbottigliamento, il deposito e la bottaia. I due livelli superiori, quelli fuori suolo, assumono esteriormente l'aspetto di una torre che si affaccia su un piazzale più alto e uno più basso: qui sono collocati gli uffici e la zona ricettiva. La bottaia è caratterizzata da una sequela di volte a "vela" a navate regolari che ricorda l'antica cantina vinicola di Giulio Bucci (1837-1887), che si trova a poca distanza. Le strutture portanti vengono realizzate con elementi prefabbricati ma tutti i materiali con funzione decorativa sono quelli classici dell'architettura pugliese: tufo e pietra. Nel 2010, ho aderito alla misura "ristrutturazione e riconversione dei vigneti" dell'OCM vino. In questo modo, ho potuto valorizzare un antico vigneto di famiglia

attraverso l'innesto di marze di varietà autoctone. Grazie alle conoscenze tecniche di un cugino, che lavorava al CRA – Unità di ricerca per la vitivinicoltura di Barletta, ho letteralmente recuperato il materiale di propagazione da alcuni filari di 50 anni di età. Successivamente, ho realizzato il sovrainnesto di oltre 20.000 ceppi, di circa 20 anni di età, con le marze di varietà autoctone quali il Nero di Troia ad acino piccolo di Canosa di Puglia, l'Aglianico, il Montepulciano e il Moscato bianco reale di Canelli.

Donato, se le dico "spigoli di luce" Lei cosa mi risponde?

Io le rispondo "Suprematismo". L'ispirazione suprematista, movimento artistico fondato da Kasimir Malevic, ha influenzato la costruzione della struttura. Intendo l'architettura come una impalcatura per vivere, interpretare e leggere il paesaggio e l'ambiente circostante. La natura, con la molteplicità dei suoi colori, "entra" nella cantina unendosi, compenetrandosi con l'architettura. Nella bottaia, essendo ipogea e quindi priva di finestre, la luce svolge un ruolo determinante. Attraverso un gioco di ombre e di riflessi è possibile creare degli "spigoli di luce" che consentono di "percepire" la natura.

Un progetto assolutamente affascinante. Dalle sue parole, intuisco che ha un debito di riconoscenza nei confronti dell'ambiente in cui è "incastonata" la sua azienda. Come pensa di estinguerlo?

Sono state realizzate delle opere volte al risparmio energetico e alla tutela dell'ambiente. Sul tetto della cantina è stato installato un impianto fotovoltaico di circa 50 kwh di potenza mentre per il trattamento delle acque reflue di lavorazione e per quelle civili è stato realizzato un moderno impianto di fito-depurazione. Le acque piovane rivenienti dai tetti e dai piazzali vengono utilizzate per la subirrigazione e per la tenuta del verde. Inoltre, mi pongo l'obiettivo di tutelare e custodire il patrimonio varietale dei vitigni autoctoni pugliesi attraverso la creazione di un campo madre della varietà "Nero di Troia ad acino piccolo di Canosa di Puglia" che sarà messo a disposizione gratuitamente per coloro i quali intendono valorizzarlo.

Leggendo i nomi e osservando il design delle etichette dei suoi vini, la mente mi suggerisce uno slogan: "la storia in una bottiglia". Lei condivide questo pensiero?

Ho sempre inteso il vino di qualità come veicolo di cultura, storia e promozione del territorio. Questi sono i temi che ho cercato di sintetizzare nel simbolo dell'azienda: il Castel del Monte, residenza di caccia del re Federico I di Svevia. Tutti i nomi dei vini, riportati sulle etichette, evocano un significato particolare. Ad esempio, "Suprematism" celebra il Suprematismo per la centralità del colore del vino; "Boamundus" è l'omaggio all'eroe della prima crociata, il germanico Boemondo D'Altavilla mentre "Chiancabanca" richiama i terreni calcarei e ricchi di minerali che rafforzano la struttura dei vini prodotti in questo territorio.

Lei è dinamico come la luce che entra nella sua cantina. Di certo non si fermerà qui. Mi dica: cosa bolle in pentola? Quali progetti ha per il futuro?

Con l'adesione alla misura 311 – "Diversificazione in attività non agricole" (az. 1 – Agriturismo), gestita dal GAL "Murgia Più", a breve inizierà la ristrutturazione della vecchia masseria, attigua alla nuova struttura. Essa fungerà da seconda unità di accoglienza rurale per il turismo enogastronomico, dopo quella già realizzata nel sottotetto della cantina. La cantina Tor de' Falchi ambisce a diventare un polo di aggregazione territoriale. Per questo motivo gli ampi spazi esterni, nel periodo estivo, saranno adibiti a rappresentazioni teatrali e musicali. Inoltre, sono convinto che un'agricoltura moderna non può e non deve dimenticare le proprie radici storiche. Per questo motivo, ho intenzione di realizzare un museo delle arti e delle tradizioni rurali, aperto a tutti. E' solo preservando le radici del passato che possiamo costruire la nostra identità futura in un mondo sempre più globalizzato.



SARDEGNA



Azienda Agricola Mossa

L'azienda zootecnica pratica l'allevamento ovino della pecora di razza sarda, su una superficie totale di oltre 236 ettari suddivisa in tre corpi di azienda poco distanti uno dall'altro, nella regione della Sardegna chiamata "Logudoro" in provincia di Sassari. Francesca Mossa, con il fratello e 5 dipendenti, porta avanti l'azienda di famiglia dopo aver aderito alla misura di primo insediamento del POR Sardegna 2000-2006.

L'indirizzo produttivo è quello zootecnico con l'allevamento di oltre 1200 capi ovini adulti di razza sarda. La tecnica di conduzione dell'azienda è quella dell'allevamento semibrado tipico delle zone ad agricoltura estensiva della Sardegna. Le principali produzioni sono il latte, conferito ad una locale cooperativa, e le carni degli agnelli garantiti dalla denominazione "Agnello di Sardegna IGP". La lana della tosatura viene venduta per l'impiego in edilizia. L'azienda dispone di un ampio parco macchine per la lavorazione dei terreni, edifici aziendali impiegati per il ricovero e l'alimentazione del bestiame, sale di mungitura meccanizzate e tanks refrigerati per la conservazione del latte.

Il rispetto del benessere degli animali è garantito dall'adesione dell'azienda alla relativa Misura attivata dalla regione Sardegna con il PSR in entrambi i cicli di programmazione comunitaria, 2000-2006 e 2007-2013. Gli investimenti realizzati con il sostegno dell'ultimo PSR, hanno permesso di migliorare le strutture esistenti e introdurre pannelli fotovoltaici abbattendo notevolmente il costo dell'energia.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Tradizione e innovazione:** la capacità di continuare un'antica pratica zootecnica si coniuga con le più moderne tecnologie
- **Giovane imprenditrice:** la conduttrice è una giovane imprenditrice con una laurea in veterinaria, aspetti rilevanti in un panorama agricolo caratterizzato prevalentemente da imprenditori maschi anziani e senza titolo di studio
- **Sostenibilità ambientale:** attraverso l'adozione di tecniche di produzione sostenibile e una costante attenzione al miglioramento del benessere animale.
- **Rete di contatti con il territorio:** l'azienda è socia di una cooperativa per il conferimento e la trasformazione del latte. Si appresta a fare parte di una futura cooperativa di produttori per la vendita della carne e per l'acquisto dei fattori di produzione

INTERVISTA

ZOOTECNIA D'AVANGUARDIA ALL'INSEGNA DEL BENESSERE DEGLI ANIMALI E DEL TERRITORIO: INNOVAZIONE E TRADIZIONI NELLE MANI DI UNA GIOVANE IMPRENDITRICE

In Sardegna un'azienda impegnata nell'allevamento ovino

Francesca Mossa è una giovane veterinaria che ha saputo mettere a sistema le sue competenze con l'esperienza familiare. Infatti è proprio con l'aiuto della famiglia che è subentrata al padre nella conduzione di un'azienda agricola che conta più di 1000 ovini

Francesca, come ha deciso di intraprendere questa strada?

Innanzitutto la passione. Che poi è quella che mi ha spinto a studiare veterinaria. Poi perché credo che ritornare alla campagna in questo momento di crisi sia la vera soluzione per chi cerca un futuro di sviluppo e per chi vuole vivere in Sardegna, beninteso con una mentalità imprenditoriale.

Che senso ha per lei, nel suo territorio il ritorno, alle origini?

Direi che l'aspetto affettivo ha la sua parte, sia per me che per la mia famiglia è importante mantenere e migliorare ciò che abbiamo, è una sfida. Senza contare che a beneficiarne non siamo solo noi, ma anche un territorio. Noi alleviamo solo pecora sarda e abbiamo anche la filiera dell'IGP, quindi alleviamo solo con determinati criteri, gli agnelli vengono allevati con la madre e il pascolo è semi brado.

Che importanza ha la cura del gregge, in che modo la attuate?

È molto importante. Cerchiamo di allevare animali che sono sempre più sani e più solidi. Ad esempio da questo punto di vista c'è anche un obbligo da parte della Regione che impone di acquistare maschi selezionati. Per parte nostra, interveniamo, per combattere le patologie, attuando un programma di vaccinazione. Più sano è il gregge, migliore sarà la produzione di latte.

A chi conferite il prodotto?

Dopo la mungitura, e una volta che il latte è nel refrigeratore, lo conferiamo alla Cooperativa Sociale La Concordia che ha sede a Pattada della quale siamo soci, dove viene trasformato. Il prodotto principale è il pecorino romano che viene destinato soprattutto all'esportazione, in particolare viaggia verso gli Stati Uniti, però la Cooperativa sta cercando di diversificare e di produrre altre tipologie di formaggi che abbiano dei mercati diversi.

Quanto è remunerativo oggi il mercato del latte?

Il prezzo del latte viene stabilito in base a quello che riesce a "spuntare" la Coope-

rativa. Il prezzo definitivo si fa a fine annata, ma in linea generale si aggira intorno ai 70 centesimi a litro, negli anni buoni si arriva a 75. Negli anni cattivi cala e questo rappresenta un problema, soprattutto sull'azienda che produce il prodotto primario perché i costi di gestione sono alti. Un prezzo congruo dovrebbe essere almeno 85 centesimi al litro.

E per quanto riguarda il mercato degli agnelli, come vi regolate?

Negli ultimi anni lavoriamo con il mercato delle aste. Si sono create delle associazioni di allevatori che danno l'appalto al macellaio per il prezzo migliore, a Tula c'è la Cooperativa Pastura che permette di ottenere degli ottimi prezzi, è un Gruppo di Acquisto. La rete tra gli allevatori è fondamentale. È un processo che sta iniziando ed è importantissimo. Sta accadendo anche per l'acquisto dei semi e dei concimi, ma purtroppo è ancora difficile... perché i soldi non arrivano subito, ma secondo me è il futuro.

Per quanto riguarda il PSR 2007-2013 come vi siete orientati?

Abbiamo puntato sulle energie rinnovabili, in particolare sul fotovoltaico su tetto, costruendo due impianti da 20 Kw che ci danno un notevole risparmio in bolletta, pensate alle spese che ci sono in azienda: dalla mungitrice alla pulizia delle stalle, all'illuminazione dei capannoni. E poi c'è il guadagno perché l'eccedenza viene riversata in rete. Altre opere di miglioria hanno riguardato la rimozione dell'eternit. Poi c'è stato l'impianto di irrigazione di tipo fisso a settori che ci permette di avere un erbaio di buona qualità. Ora siamo indipendenti dal punto di vista della nutrizione degli animali, un bel traguardo. Abbiamo anche rinnovato alcune macchine.

Un altro intervento importante riguarda non solo l'azienda ma anche gli animali, giusto?

Sì, è vero. Abbiamo realizzato un piazzale antistante l'azienda che permette il passaggio delle pecore direttamente dal capannone alla sala di mungitura in modo da evitare che passino nel fango, questo per migliorare la condizione delle zampe, per evitare il problema della zappina.

Perché queste scelte?

Questa è un'azienda che c'è da tanto e che spera di rimanere in piedi per tanto. Per noi è fondamentale mantenere il terreno e gli animali nelle migliori condizioni possibili ciò vuol dire sfruttare il terreno in modo da non esaurirlo. Fotovoltaico e impianto irriguo vanno in questa direzione: salvaguardia del territorio.

L'investimento complessivo è stato di circa 600 mila euro, piuttosto alto. Aspetti positivi e negativi?

Di positivo c'è che in un momento come questo non ci saremmo mai presi un rischio così grande. Magari avremmo fatto solo il fotovoltaico, ma non tutti questi investimenti. Questi aiuti rappresentano veramente una boccata d'ossigeno. Ma rappresentano anche uno slancio, perché altrimenti si rimanderebbero certi investimenti.

L'aspetto un po' critico è legato ai pagamenti. Abbiamo fatto una fidejussione che non possiamo ancora estinguere perché siamo in attesa di alcune definizioni burocratiche, il rischio è di doverla ripagare. Un altro aspetto veramente fondamentale è che l'allevatore deve ben comprendere tutte le possibilità che il PSR può offrire, da parte delle Istituzioni ci dovrebbe essere un po' più di presenza sul territorio, per comprendere veramente di cosa ha bisogno un'azienda.

In un panorama agricolo, e in particolare zootecnico, così mutevole, quali sono le chiavi vincenti?

Penso che la chiave di volta sia migliorarsi, non essere chiusi all'innovazione, mantenendo e preservando le ricchezze a disposizione. Proteggere il proprio patrimonio culturale e ambientale, ma allo stesso tempo accettare i cambiamenti, una giusta mediazione. Ad esempio, la tosatura in Sardegna è un rito. Ebbene oggi è tutto meccanizzato, nulla impedisce che si possa rendere una festa anche questo tipo di tosatura. E poi la diversificazione, che è uno degli obiettivi futuri, mi piacerebbe introdurre la capra, molto compatibile con l'allevamento attuale. Insomma, per far funzionare le cose bisogna lavorare molto, e in futuro mi piacerebbe trasformare questa nella mia unica attività, si vedrà.

di Roberta de Vito



Panificio Artigianale Kentos

Il panificio artigianale Kentos si trova ad **Orroli (CA)** un piccolo paese nel cuore del Sarcidano, in una piana coltivata a grano, circondata da pascoli e bagnata dal lago Flumendosa. **Viviana Sirigu**, con l'aiuto della famiglia, ha deciso nel 2007 di riprendere l'antica tradizione di panificazione con lievito madre e l'impiego di farine provenienti da grano biologico certificato varietà **Senatore Cappelli**. Attraverso l'adesione al **PSR Sardegna 2007/2013** con una misura finanziata nell'ambito del **PSL Sarcidano Barbagia di Seulo** è stato possibile migliorare le strutture aziendali.

Il panificio impiega **9 dipendenti** e i componenti della **famiglia Sirigu**. Vengono prodotti oltre 100q di pane al mese nelle tipologie **Moddizzosu (focaccia)**, **Coccoi (pasta dura)** e **Pani nieddu (pane integrale)**. La produzione viene venduta prevalentemente attraverso il punto vendita aziendale, una rete di negozi specializzati nelle produzioni biologiche sia nazionali che regionali e la **Grande Distribuzione**, in particolare quella più attenta alle produzioni locali.

L'attività è stata avviata grazie ai fondi Regionali per l'imprenditoria giovanile, a fondi propri e grazie alla **misura 312.1 "Sostegno alla creazione e allo sviluppo di microimprese"** realizzata attraverso l'approccio **Leader** dal **GAL Sarcidano Barbagia di Seulo**. Attraverso questi fondi il panificio è stato innovato, con l'acquisto di un nuovo forno a legna, che ha permesso il miglioramento delle condizioni di lavoro, un accorciamento dei turni e un aumento della produzione.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Rilancio della tradizione:** la tecnica di panificazione è molto antica, si utilizza solo lievito naturale, su frammenti, custodito e rinnovato dalla famiglia Sirigu giorno per giorno di madre in figlia, da almeno 300 anni
- **Salubrità della produzione:** il processo produttivo dà vita ad un pane di grande digeribilità e a lunga conservazione. Questo grazie alle tecniche di molitura della varietà di grano duro **Senatore Cappelli** in regime biologico certificato
- **Approccio di filiera tutta locale:** il panificio artigianale Kentos fa parte del Comitato del grano **Senatore Cappelli** – di cui **Viviana** è presidente – che raccoglie 15 agricoltori che producono su superficie complessiva di circa 200 ha. Kentos è inoltre socio della cooperativa agricola **S'Atra Sardigna**, è socio del **GAL Sarcidano** e del **Consorzio Pane Carasau**

INTERVISTA

PANIFICIO ARTIGIANALE KENTOS, IL PANE DEI CENTENARI

In Sardegna, nella parte centro meridionale chiamata Sacidano, un esempio di produzione artigianale che riesce a coniugare tradizione, genuinità e redditività lungo tutta la filiera di produzione.

Siamo accolti all'interno del panificio da una sorridente Viviana Sirigu mentre alcuni dipendenti sono impegnati a sistemare il pane Moddizzosu all'interno del forno.

Viviana, cosa significa buono, sano e giusto?

Si tratta di tre parole che sintetizzano il nostro lavoro quotidiano e che spiegano cosa ci differenzia dagli altri. Il nostro prodotto è un pane diverso, "buono" e digeribile, "sano" perché prodotto impiegando solo prodotti naturali, biologici. È un pane adatto alla prima infanzia. Nell'impasto viene aggiunta solo acqua purissima e sale. Qui sono banditi lieviti di birra, facilitatori e altri additivi. Il nostro pane è "giusto", perché a ciascun attore della filiera, coinvolto nel processo, viene riconosciuta la giusta remunerazione, a partire dai nostri agricoltori.

Andiamo con ordine, come nasce il progetto Kentos?

In realtà il progetto Kentos non propone niente di nuovo anzi, al contrario, ripropone una produzione antichissima che è sempre stata fatta nella mia casa. Ho sempre avuto la passione per le produzioni genuine frutto della nostra tradizione e sono sempre stata convinta che l'attenzione alla qualità, al biologico e alle produzioni che hanno da sempre caratterizzato la nostra dieta sia una strada vincente. Quello che noi proponiamo è un pane antico, prodotto con l'uso di lievito naturale che rinnoviamo giorno per giorno, da generazioni. Tutto naturale. L'idea è stata quella di preservare questo tipo di produzione e conferirgli una dimensione artigianale, ma non industriale.

Quali sono state le principali tappe del suo progetto?

All'inizio del 2007 ho deciso di abbandonare la mia attività lavorativa nel settore della formazione professionale aderendo a dei finanziamenti della Regione Sardegna a vantaggio dell'imprenditoria giovanile. È stata una scelta sofferta, impegnativa, ma vincente. Il primo laboratorio ha subito una serie di migliorie negli anni successivi, fino al recente acquisto di un nuovo forno a legna, di maggiori dimensioni rispetto a quello precedente, che ci permette di migliorare le condizioni di lavoro, accorciare i turni ed aumentare la produzione.

Quali sono le vostre produzioni?

Attualmente produciamo circa 100q di pane biologico al mese, nei tre principali for-

mati Moddizzosu (focaccia), Coccoi (pasta dura) e Pani nieddu (pane integrale). Siamo ormai pronti per la produzione di pane carasau e, in un futuro, vorremo anche poter iniziare la produzione degli amaretti alle mandorle, che rappresenterebbe il primo passo verso il rilancio della tradizione dolciaria sarda.

Quali sono i vostri canali commerciali?

Prima di tutto il nostro punto vendita. Presto ne apriremo un altro in un paese vicino. Riforniamo una serie di negozi specializzati, legati alla cooperativa S'Atra Sardigna, e rivenditori di prodotti biologici. Riforniamo anche alcune mense scolastiche. Quanto alla grande distribuzione siamo stati contattati da Conad che si è dimostrata attenta al nostro prodotto e alla nostra filosofia. Il rapporto avviato ci permette di raggiungere alcuni punti vendita di Cagliari. Una volta a settimana organizziamo una spedizione a Roma con tagli da due chili che vengono distribuiti in negozi specializzati. Ultimamente ho rinunciato ad alcuni contratti commerciali che non erano in linea con le nostre posizioni e non avrebbero rispettato il principio della giusta remunerazione degli attori coinvolti. Inoltre, non voglio abbandonare la dimensione artigiana a favore di quella industriale, sarebbe per me una sconfitta.

Come incide il vostro progetto nello sviluppo locale?

La produzione di pane e la sua commercializzazione costituiscono solo l'ultima fase di un processo che parte dalla coltivazione del grano. La mia idea è stata quella di rivoluzionare l'intera filiera. Insieme a 15 agricoltori della zona abbiamo costituito un Comitato del grano Senatore Cappelli che spero presto si trasformi in Consorzio. Lo scopo del Comitato è di ricreare interesse verso questa varietà di grano duro, prima diffusissimo in questa zona, per essere poi sostituito da nuove varietà più produttive, ma meno resistenti. Il Senatore Cappelli invece è ideale per una coltivazione in regime biologico, con un elevato contenuto proteico e ottime proprietà organolettiche. L'impegno del Comitato è quello di garantire una produzione di grano duro rigorosamente biologico che abbia la giusta remunerazione. Il grano viene poi conferito ad un mulino della zona che ha abbracciato il nostro progetto di produzione di qualità. Infatti, i granelli prima della molitura non vengono "spuntati". Ogni singolo chicco viene macinato intero includendo il germe ricco di principi nutrizionali. In questo modo le farine durano meno nel tempo, ma per noi non è un problema visto che panifichiamo sempre con il grano di stagione.

Quale ruolo ha avuto il PSR nello sviluppo dell'azienda?

Il contributo della Misura 312 gestita nell'ambito del PSL del GAL Sarcidano Barbagia di Seulo mi ha permesso di completare il laboratorio di produzione. Si tratta di un grosso investimento pari a 100.000 € complessivi, di cui il 50% finanziato con fondi pubblici. Abbiamo acquistato un forno a piastre a tre piani che permette una miglior cottura, secondo il vecchio principio del forno a legna. Grazie a questo investimento abbiamo sicuramente migliorato le condizioni di lavoro.

Quali sono le criticità incontrate nel vostro progetto aziendale?

Il momento economico è difficilissimo ed un investimento così impegnativo non è mai una scelta facile per un laboratorio artigianale come il nostro. Sapere di disporre di finanziamenti comunitari attraverso il PSR ha facilitato la decisione. Le maggiori criticità sono legate sicuramente ai lunghi tempi amministrativi e all'eccessivo carico burocratico che una piccola realtà come la nostra deve sostenere.

Come vede la sua azienda nel prossimo futuro?

Ho in mente alcune idee. Prima di tutto vorrei allargare la gamma della nostra offerta. Mi piacerebbe sperimentare la produzione di fregola sarda, ma soprattutto vorrei iniziare la produzione di amaretti di pasta di mandorla per rilanciare la nostra tradizione dolciaria. Ad ogni modo i tratti distintivi del nostro progetto non cambieranno. Continueremo ad essere una realtà artigiana attenta alla qualità e alla salubrità delle nostre produzioni tradizionali. I riconoscimenti ricevuti da Gambero Rosso, Slow Food e le numerose visite aziendali da parte di esperti nazionali ed esteri mi danno fiducia e confermano che la nostra scommessa su un prodotto buono, sano e giusto è stata vinta.

di Francesco Piras



Azienda Agricola Montessu

L'azienda agricola **Montessu** si estende su una superficie di circa **150 ha** suddivisi in più corpi poco distanti l'uno dall'altro, nella regione della Sardegna chiamata "Basso Sulcis", a **Villaperuccio** in provincia di Carbonia Iglesias. L'avvocato **Marco Secci**, con l'aiuto del fratello e del padre, ha dato nuova vita all'antica azienda di famiglia, altrimenti destinata all'abbandono, attraverso una moderna conduzione del tradizionale indirizzo produttivo al quale sono affiancate fonti di **reddito alternative** come la produzione di energia da fonti rinnovabili.

La principale produzione aziendale è costituita dalle **olive biologiche** raccolte in campo e trasformate in giornata nel moderno oleificio aziendale che permette di chiudere la filiera attraverso la produzione di **olio extravergine di oliva DOP** imbottigliato con il marchio registrato **Boni Mores**. L'olio prodotto viene venduto direttamente in azienda o destinato esclusivamente al canale **Horeca**. In azienda sono presenti **3 ha** di colture orticole in serra la cui produzione viene conferita a una cooperativa locale. L'azienda produce energia elettrica grazie ai **pannelli fotovoltaici** sulle serre e all'installazione di due mini pale eoliche. La sostenibilità delle produzioni, l'attenzione all'ambiente, al territorio e alla qualità delle produzioni costituiscono un tratto distintivo dell'azienda che aderisce al regime biologico, attraverso la **misura 214.1** "Pagamenti agro ambientali" – "Agricoltura biologica" del **PSR** e alla **DOP** dell'Olio extravergine di oliva "Sardegna". Il ricorso alla **misura 121** "Ammodernamento dell'aziende agricole" ha permesso la realizzazione di un nuovo impianto di **18 ha** di uliveto razionale e irrigato ma anche il completamento di serre a copertura fotovoltaica.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Ambiente e tradizione:** l'azienda ha ripreso la coltivazione dell'ulivo, rinnovando gli alberi secolari, impiantandone di nuovi, e dotando la struttura aziendale di tecnologie innovative a basso impatto ambientale: serra con pannelli fotovoltaici, mini eolico, sistema di irrigazione a goccia, impianto di fitodepurazione, bacini artificiali per il recupero delle acque piovane
- **Diversificazione fonti di reddito:** oltre all'olio extravergine biologico DOP, l'azienda diversifica attraverso la produzione di energia da fonti rinnovabili, in parte utilizzata in azienda, in parte immessa nella rete. Inoltre, utilizza differenti canali di vendita (diretta in azienda, **HO.RE.CA.**, cooperativa locale)
- **Esperienza lavorativa progressa:** la precedente attività lavorativa in ambito forense ha consentito alla famiglia Secci di coniugare al meglio i capitali pubblici e privati per recuperare l'azienda e introdurre innovazione

INTERVISTA

AGRICOLTURA INNOVATIVA MESSA IN MOTO DA SOLE E VENTO

In Sardegna, nel sud ovest dell'Isola, un esempio di agricoltura che riesce a coniugare produzioni tradizionali e innovazione, compresa la diversificazione produttiva e dei redditi

Abbiamo incontrato Marco Secci, con l'aiuto del padre Giampaolo e del fratello, decide di recuperare gli uliveti prima curati dal bisnonno, dal nonno e dallo zio, portando avanti una serie di investimenti che hanno consentito la realizzazione di un'azienda in grado di rilanciare l'antica produzione dell'olio affiancandola a moderne attività di diversificazione delle fonti di reddito come la produzione di energia da fonti rinnovabili.

Marco, perché ha deciso mettere da parte lo studio legale per dedicarsi all'azienda agricola?

Queste terre sono sempre appartenute alla mia famiglia. Qui ha vissuto mio bisnonno, poi mio nonno e qui è nato e cresciuto mio padre, fino a quando non ha deciso di trasferirsi a Cagliari per intraprendere la carriera forense. A causa di una serie di vicende familiari è stato impossibile garantire un ricambio generazionale in azienda che rischiava di essere abbandonata. Con l'aiuto della mia famiglia ho deciso di recuperare i terreni, rilanciare l'azienda, ma in una nuova ottica, con un progetto in grado di guardare lontano.

Qual è la sua idea di agricoltura e come si riflette nell'azienda?

Quando ho deciso di salvare l'azienda di famiglia ho capito che dovevo ripartire dalle colture tradizionali come l'ulivo che hanno da sempre caratterizzato questo territorio. Tuttavia riproporre la stessa agricoltura praticata da mio nonno non sarebbe stato sufficiente a garantire un reddito adeguato che garantisse il mantenimento dell'azienda stessa. Solo puntando sulla qualità riconosciuta e sulla diversificazione delle fonti di reddito un'azienda agricola come la nostra poteva stare in piedi. La produzione dell'olio avviene ora in un contesto fortemente innovativo che comprende un moderno oleificio e la produzione di energia da fonti rinnovabili.

Quali sono state le principali tappe del suo progetto?

La sfida inizia nel 2006. Il primo investimento ha riguardato la realizzazione di un bacino artificiale per l'accumulo di acqua irrigua, molto scarsa in questa zona, ma fondamentale per un'agricoltura che voglia andare oltre la sussistenza. Nel 2007 è stata completata una casa a colonica; tra il 2008 e il 2009 è stato realizzato l'oleificio e l'impianto di fito-depurazione, ma è nel 2010/2011 che l'azienda è stata completata

attraverso la realizzazione delle serre fotovoltaiche, il rinnovo del parco macchine e la realizzazione di un moderno uliveto che si affianca agli ulivi secolari già presenti.

Un progetto ambizioso, intenso e molto articolato che parte dall'olio per arrivare alla produzione di energia da fonti rinnovabili.

È vero, ma per realizzare questo progetto, l'impegno è stato notevole e concentrato in un intervallo di tempo molto ridotto. Alla base c'è la produzione agricola, l'uliveto. Agli ulivi tradizionali ora si affiancano 18 ha di uliveto con sistema di irrigazione a goccia. Le olive vengono trasformate nell'oleificio aziendale chiudendo così la filiera. Per dare forza al progetto e certezze in termini di reddito ci siamo resi conto che questo non era sufficiente. La diversificazione del reddito era un passo obbligato. Abbiamo deciso di investire nella produzione di energia da fonti rinnovabili, garantendo al progetto una solidità altrimenti impensabile.

Quali sono le vostre produzioni?

La principale coltura aziendale è costituita dai 30 ha di ulivi delle principali varietà autoctone regionali come la Bosana, la Semidana, la tonda di Cagliari e la Paschisedda condotti in regime di agricoltura biologica. Tutta la produzione viene trasformata all'interno del moderno oleificio aziendale dove produciamo extravergine di oliva DOP, biologico imbottigliato con marchio commerciale registrato Boni Mores. Tutto il processo di trasformazione viene gestito in modo da ottenere un prodotto di altissima qualità. Poi c'è la produzione di energia. Le serre fotovoltaiche e insieme alle due pale di mini eolico, producono l'energia che viene impiegata in azienda e immessa nella rete. La superficie coperta dalle serre è dedicata alla produzione di ortaggi e di colture tropicali come il mango e il lime, anche se ancora in fase sperimentale. Tra gli ortaggi, asparagi, rucola e funghi Pleurotus costituiscono ormai produzioni consolidate.

Quali sono i vostri mercati di riferimento e a chi conferite le produzioni?

Le produzioni orticole realizzate all'interno della superficie coperta dalle serre viene conferita ad una cooperativa di produttori locali che si occupa della commercializza-



zione. Per quanto riguarda l'olio, abbiamo registrato il marchio commerciale "Boni Mores". Abbiamo scelto questo nome, noi siamo tutti avvocati, per indicare le buone maniere con cui lo produciamo, nel pieno rispetto del ciclo naturale. Al momento proponiamo una gamma che prevede due bottiglie da 0,25 e 0,5 l a cui si aggiungono due latte da 3 e 5 l. Le latte vengono vendute prevalentemente in azienda, mentre le bottiglie sono distribuite sul canale Horeca. Non abbiamo i numeri e nemmeno l'intenzione di entrare nella grande distribuzione. Stiamo, invece, studiando una nuova linea élite da 0,5 l, un olio monovarietale, ottenuto impiegando in purezza la varietà "Paschisedda" con un packaging particolare, destinato ad una clientela esigente.

Quale ruolo ha avuto il Programma di Sviluppo Rurale nel progetto di sviluppo aziendale?

Ci ha permesso di completare gli interventi iniziati nel 2006, finanziati con i nostri mezzi. Nel 2010/2011 il ricorso alla Misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" del PSR Sardegna ha permesso di completare la realizzazione degli impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, il rinnovo del parco macchine e la realizzazione dell'uliveto irrigato. Con la misura 214 - "Pagamenti agro ambientali Agricoltura Biologica" abbiamo adottato il regime biologico.

Quali sono le principali criticità incontrate nel vostro progetto aziendale?

Il momento economico è difficilissimo e affrontare investimenti così impegnativi in pochissimo tempo non è stata una scelta facile. In questo senso la certezza di disporre di finanziamenti comunitari attraverso l'adesione al PSR ha facilitato alcune scelte che altrimenti sarebbero state posticipate nel tempo. L'aspetto più critico è legato sicuramente ai tempi amministrativi necessari all'erogazione dell'aiuto e al carico burocratico richiesto dall'iter istruttorio.

Come vede la sua azienda tra cinque anni?

Ormai l'indirizzo è chiaro e non penso che subirà drastiche modifiche. La produzione di energia da fonti rinnovabili ormai perfettamente a regime ci permette di pianificare le future attività con una certa tranquillità garantendoci un reddito sicuro. L'uliveto nei prossimi anni entrerà in fase di maturità produttiva con una produzione prevista pari a circa 12.000 litri. Nei prossimi anni mi concentrerò sulle produzioni orticole in serra. In termini generali, sono sempre più convinto della bontà della scelta fatta. Le produzioni tradizionali che da sempre hanno caratterizzato il nostro patrimonio produttivo, come l'olio, non possono continuare a garantire un reddito sufficiente alle imprese se non associate a forme di reddito alternative come la produzione di energia da fonti rinnovabili. Sole e vento, due elementi naturali di cui la Sardegna è ricca che nel passato hanno costituito dei limiti per le produzioni agricole ma che ora possono essere visti come elementi imprescindibili per creare aziende agricole solide.

di Francesco Piras

Azienda Agrituristica Su Massaiu

L'azienda agrituristica ha un prevalente indirizzo **cerealicolo**; l'intera produzione è certificata biologica. La superficie aziendale è di circa **25 ha** suddivisi in più corpi poco distanti l'uno dall'altro, nella regione della Sardegna chiamata "Marmilla", a **Turri** in provincia di Villacidro e Sanluri (provincia del Medio Campidano). Fernando Atzeni, con moglie e figli, porta avanti l'azienda da circa trent'anni, raccogliendo il testimone da suo padre e mantenendo viva la **tradizione di famiglia**. La principale produzione aziendale è costituita dal grano duro, varietà **Senatore Capelli**, ma si segnala anche una buona produzione di ortive e di altre cultivar minori (olio, vite e piante officinali, tra cui lo **Zafferano di Sardegna DOP**). Le produzioni vengono impiegate o vendute in azienda, oppure conferite a cooperative locali. L'offerta si completa con l'**agriturismo** realizzato in stile Campidanese e la **Fattoria didattica**. La sostenibilità delle produzioni, l'attenzione all'ambiente e al territorio costituiscono un tratto distintivo dell'azienda che dal 1995 aderisce al regime biologico, confermato anche con il **PSR 2007/13 della Sardegna**, attraverso l'adesione alla misura **214.1 "Pagamenti agro ambientali"** – "Agricoltura biologica". Ulteriori investimenti finanziati con la **misura 311 "Diversificazione in attività non agricole"** completano la "fotografia" aziendale: pannelli fotovoltaici funzionali al risparmio energetico.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Biologico di qualità e di tradizione:** l'azienda ha operato la scelta strategica di investire in produzioni locali certificate nel segno della cultura agricola tipica dell'area
- **Multifunzionalità e diversificazione:** l'azienda ha diversificato il reddito realizzando l'agriturismo e la Fattoria didattica e, nello stesso tempo, investendo in produzioni fondate su colture tradizionali con buoni sbocchi di mercato
- **Coerenza della strategia aziendale, sostenibile e a basso impatto, con le linee programmatiche di sviluppo dell'area:** sinergia tra azioni con Patto territoriale, GAL, Organizzazioni Professionali, progetti di valorizzazione locale

INTERVISTA

DIVERSIFICAZIONE AZIENDALE ALL'INSEGNA DELLA SOSTENIBILITÀ DELLE PRODUZIONI E DEL RILANCIO DELLE TRADIZIONI DEL TERRITORIO

In Sardegna, nel cuore della Marmilla, un esempio eccellente di azienda multifunzionale

Decidiamo di seguire l'imprenditore durante la visita di una scolaresca della zona che partecipa al progetto delle Fattorie didattiche, "In modo che i giovani – dice Atreni con una certa fiera – possano conoscere quel mondo che è parte della nostra storia, ma anche della nostra vita quotidiana, attraverso i numerosi prodotti che arrivano ogni giorno nelle tavole delle nostre case".

Fernando, come ha deciso di intraprendere questa strada e diventare agricoltore?

Dopo il diploma di geometra e il periodo di leva militare l'avvicinamento all'interno dell'azienda, fino ad allora gestita da mio padre, è stata una scelta quasi naturale. Inoltre, trent'anni fa l'agricoltura permetteva sicuramente di vivere e mantenere una famiglia, mentre negli ultimi 15 anni le cose sono cambiate, la sola produzione agricola per le piccole aziende come la nostra non è più sufficiente per garantirsi un reddito. Insomma, essere agricoltore non è più sufficiente, bisogna essere imprenditori agricoli, è una continua evoluzione!

Com'è riuscito finora a vincere questa sfida?

Negli anni '80 gestivo l'azienda così come è stata gestita da mio padre e forse da mio nonno. Con il passare del tempo ho capito che non sarebbe più stato sufficiente, servivano nuove idee. A partire dagli anni '90 è stata quindi una crescita continua, caratterizzata da una serie di tappe importanti che hanno portato al risultato attuale: un'azienda biologica con produzioni di qualità e attività diversificate, dall'agriturismo ai percorsi didattici.

Andiamo con ordine, quali sono state le principali tappe di questa evoluzione?

Prima di tutto l'agriturismo che oggi costituisce una fonte di reddito imprescindibile, pari al 50% del reddito complessivo. Non era più possibile garantire un reddito adeguato solo con la vendita dei prodotti agricoli. Aziende come la mia, di piccola dimensione che hanno adottato colture estensive come il grano, hanno bisogno di diversificare il loro reddito, affiancare alle produzioni attività complementari di tipo extra agricolo. L'agriturismo è stato la risposta più naturale.

Oltre all'avvio dell'agriturismo, quali sono gli altri momenti che hanno segnato l'evoluzione dell'azienda?

Durante gli anni '90 ho deciso di orientare l'azienda verso la produzione biologica cer-



tificata. Produrre con modi eco sostenibili mi ha permesso di iniziare un percorso legato al recupero di alcuni tipi di colture e metodi di coltivazione ormai abbandonati dalla maggior parte degli agricoltori convinti che il biologico sia un ritorno al passato, quasi un regresso rispetto alle moderne tecniche. Io ho sempre creduto il contrario. Le produzioni biologiche con minori rese, ma con caratteristiche organolettiche particolari, diverse e uniche, costituiscono la nostra sola risposta per contrastare un'agricoltura intensiva, convenzionale, che ricorre al chimico e che bada solo ai numeri, alle rese ma non ai asapori. Il biologico è anche una scelta economica, non solo uno stile di vita.

Quali sono le vostre produzioni?

La produzione principale è quella del grano duro della varietà Senatore Capelli: è stata una scommessa vincente. Si tratta di una varietà di grano duro ottenuto per selezione genealogica all'inizio del 1900, per decenni diffusissima in Italia e poi sostituita dalle varietà ad alta resa, ma più deboli e non adatte al biologico. La seconda coltura per importanza è il melone coltivato in asciutto, secondo una tecnica di coltivazione da sempre diffusa nelle nostre zone caratterizzate da una cronica penuria di acqua. Infine i legumi, importanti dal punto di vista agronomico e apprezzati anche dal mercato.

A che conferite i prodotti?

Il grano viene conferito a un mulino della zona per la produzione di pane biologico, attraverso l'impiego di lievito naturale secondo l'antica tradizione. La richiesta sta aumentando e il prezzo di vendita è buono, mi permette di avere un ritorno economico molto simile a quello delle produzioni tradizionali. I consumatori riconoscono la qualità. La gran parte è comunque venduta ad un'industria semenziera per la produzione di grano da seme certificato ENSE. Quanto ai meloni tutto quello che non viene impiegato nella ristorazione o venduto direttamente in azienda, viene conferito ad una Organizzazione di Produttori per la successiva commercializzazione. Per i legumi di ieri che la loro importanza economica è in crescita anche se ancora marginale; tuttavia sono fondamentali dal punto di vista ormonico, consentendomi di mantenere in modo naturale una buona qualità del terreno, attraverso la rotazione.

Che peso ha l'attività didattica nel bilancio aziendale?

Rispetto all'attività agrituristica, il contributo non è molto importante anche perché le visite sono calate negli ultimi due anni. Ma è un'attività che si incastra bene tra le altre ordinarie e costituisce un ottimo veicolo di pubblicità.

Per quanto riguarda il PSR 2007-2013 come vi siete orientati?

Abbiamo subito aderito alla misura 214.1 relativa all'agricoltura biologica e alla misura di indennità compensativa. Queste due forme di aiuto ci incoraggiano moltissimo nel portare avanti la nostra scelta di produrre secondo modo ecocompatibili, differenziandoci nettamente da tutte le forme di agricoltura convenzionale. Quanto agli investimenti, dopo quelli fatti attraverso la Misura 4.9 del POR nel 2001, abbiamo avanzato due domande di finanziamento nell'ambito della Misura 311. Si tratta di un progetto

per realizzare un impianto fotovoltaico da 20 KW che ci permetterà di abbattere i costi energetici ormai diventati una voce di costo troppo pesante. Il secondo progetto riguarda alcune opere di miglioramento e di diversificazione verso attività non agricole, come la trasformazione in azienda di alcuni prodotti. Sappiamo che le domande sono state ammesse a finanziamento, ma siamo in attesa della concessione.

Perché queste scelte?

L'adesione al PSR ci permette di portare avanti le scelte fatte già da qualche tempo, consolidando le produzioni biologiche e proseguendo nella diversificazione delle attività aziendali come fotovoltaico e trasformazione dei prodotti aziendali. Questi sono ormai i tratti distintivi della nostra realtà: produzioni eco sostenibili e multifunzionalità. Fino ad ora è stata una ricetta vincente anche se con molti sacrifici e tanta passione.

Quali sono le principali criticità nella gestione della sua attività aziendale?

Il momento economico è difficilissimo. Se non avessimo avuto la certezza di disporre dei finanziamenti comunitari non avremo mai avanzato idee progettuali così impegnative. Un aspetto un po' critico è legato ai tempi amministrativi necessari per l'erogazione degli aiuti. L'iter burocratico è troppo lungo e sicuramente non in linea con le necessità aziendali. Senza sottovalutare che il carico amministrativo è troppo gravoso.

Come vede la sua azienda tra cinque anni?

Nel prossimo futuro mi piacerebbe avere maggiori risorse idriche per intensificare le produzioni ortive e ridurre il costo dell'energia elettrica diventato ormai pesantissimo nel bilancio aziendale. In termini più generali, continuo ad essere fortemente convinto che la direzione intrapresa sia quella giusta per la nostra tipologia di azienda. E poi spero di lasciare ai figli un'azienda ancora più multifunzionale e diversificata, ma sempre orientata a produzioni genuine e di qualità.

di Francesco Piras



Tenuta Lochiri

La Tenuta Lochiri è situata nel nord Sardegna e si sviluppa su una superficie agricola di 100 ha. Dal 1854 è gestita dalla stessa famiglia in un'ottica di multifunzionalità, sostenibilità ambientale e qualità. Negli ultimi anni, anche grazie ai fondi del Piano di Sviluppo Rurale 2007/2013, l'attuale proprietario ha potuto innovare e valorizzare l'azienda chiudendo la filiera del vino e dell'olio.

L'azienda ha una gestione familiare che vede coinvolti il capozzienda Ugo Begedda, 3 familiari, 1 collaboratore fisso, più diversi salariati a seconda delle stagioni. Il vino è la produzione di punta dell'azienda con circa 10.000 bottiglie di Vermentino di Gallura DOCG l'anno. Ma la Tenuta produce anche olio extra vergine di oliva a marchio aziendale e olive da tavola. Inoltre, all'interno della Tenuta sono stati restaurati antichi stabili per le attività agrituristiche.

Il ruolo dei finanziamenti pubblici è di rilievo nella gestione aziendale. Il primo intervento degli anni '90 ha finanziato l'impianto di 40 ha di querce da sughero grazie alla Misura dedicata alla silvicoltura del Reg. 1257/99. Sempre nello stesso periodo sono stati messi a dimora 20 ha di olivo utilizzando gli strumenti previsti dal Reg. 2052/88 e dal Reg. 2081/93. Successivamente, con il programma Leader Plus gestito dal Gruppo di azione Locale (GAL) Monte Acuto, è stato dato l'avvio alla multifunzionalità con il recupero di antichi edifici. Poi è arrivato il PSR 2007/2013 con la svolta verso la sostenibilità e l'ammodernamento.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Multifunzionalità e sostenibilità:** la multifunzionalità rappresenta un tratto distintivo della Tenuta. Tecniche di produzione integrata, impegni agro-ambientali e conservazione dei tradizionali elementi architettonici sono un esempio di sostenibilità
- **Tradizione e innovazione:** dal 1854 la Tenuta è costantemente cresciuta. Le tradizionali produzioni del territorio, olivo e vite, vengono gestite e trasformate con le più moderne tecniche di lavorazione
- **Rete di contatti con il territorio:** Enti Pubblici, Università, Organizzazioni di categoria, cooperative locali di trasformazione rappresentano i più importanti e consolidati interlocutori della Tenuta

INTERVISTA

MULTIFUNZIONALITÀ, TRADIZIONE E INNOVAZIONE: L'AGRICOLTURA CHE FA BENE ALLA NATURA

Nelle colline della Gallura un'azienda fortemente ancorata alla sua storia centenaria e in continua evoluzione

Per comprendere a fondo le particolarità della Tenuta Lochiri abbiamo incontrato il giovane capo azienda Ugo Bagedda che, "insieme al fratello e con l'aiuto della famiglia", come tiene a sottolineare, rappresenta la quinta generazione nella gestione della Tenuta.

Partiamo dall'origine: come è nata la Tenuta Lochiri e perché è diventata un'azienda di riferimento in Gallura?

L'attività della nostra Tenuta inizia intorno al 1850 grazie all'ingegno di un mio antenato, Padre Bonaventura da Calangianus. Lochiri era la sua più famosa e amata proprietà per via dell'incantevole contesto ambientale e paesaggistico. Siamo ai piedi del monte Limbara nelle colline della Gallura, il mio avo non poteva non innamorarsi di un contesto simile. È qui che fece costruire la residenza padronale ancora oggi proprietà di famiglia, ed è qui che iniziò a sviluppare sistemi di coltivazione della terra e dell'allevamento ispirati ai metodi più razionali e avanzati per l'epoca. Pensate che fu il primo a introdurre in Sardegna le viti americane per combattere le devastanti conseguenze della fillossera, un insetto che attacca le radici, e a ripristinare i vigneti distrutti.

Da Padre Bonaventura alla sua gestione, cosa l'ha spinto a proseguire l'attività aziendale e cosa è cambiato con la sua conduzione?

La mia non è stata una scelta improvvisa e nemmeno il risultato di una serie di circostanze. Ho sempre pensato che il mio futuro avrebbe gravitato attorno alla Tenuta. La mia laurea in agraria, la specializzazione in enologia, e un'interessante esperienza lavorativa in una grande cantina cooperativa testimoniano la mia passione per il vino e l'agricoltura. Grazie al contributo per il primo insediamento del PSR 2007/2013 della Sardegna ho potuto anche dare maggiore concretezza a questa mia passione investendo molto nella realizzazione di una piccola cantina di trasformazione dotata di moderne tecnologie di vinificazione. Il mio impegno è stato quello di chiudere la filiera del vino in azienda. Mi rendo conto che produrre non basta, bisogna confrontarsi con il mercato, sapere usare le nuove tecnologie, internet, i fondamenti di marketing. L'impegno è quello di coniugare la tradizione centenaria della Tenuta con l'innovazione che la mia generazione è in grado di trasmettere.

Ha parlato del PSR Sardegna, come è cambiata la sua azienda negli ultimi 20 anni e che contributo hanno dato le politiche di sostegno pubblico alla sua evoluzione?

Negli ultimi 15 - 20 anni l'azienda ha cambiato volto. Agli inizi degli anni 90 mio padre ha puntato sulla forestazione senza alterare il paesaggio, introducendo specie già presenti nel nostro contesto. Abbiamo impiantato 40 ha di querce da sughero che oggi ci permettono di caratterizzare le nostre colline e ricavare il sughero usato per i tappi delle bottiglie.

Durante gli anni '90 abbiamo potuto mettere a dimora 20 ha di olivo con un contributo che ci ha permesso di abbattere i costi di impianto fino al 75%. Adesso otteniamo un olio extravergine di oliva che riscuote un notevole successo.

Successivamente, attraverso il programma Leader Plus, abbiamo dato concretezza al concetto di multifunzionalità riadattando vecchi edifici in attività ricettive e di accoglienza. Oggi abbiamo un agriturismo con 80 coperti e la possibilità di offrire 18 posti letto. Recentemente il PSR mi ha permesso di chiudere la filiera vino e di adottare pratiche agricole sostenibili come la produzione integrata e la conservazione di particolari habitat. Insomma, in 20 anni l'azienda ha diversificato le sue produzioni fino ad arrivare alla trasformazione in azienda della produzione principe, il vino, aggiungendo le attività di ristorazione e accoglienza alla produzione dei campi. I finanziamenti comunitari ci hanno sicuramente aiutati ed incoraggiati. Senza il loro sostegno l'evoluzione aziendale sarebbe sicuramente stata più lenta.

Sembra che l'azienda abbia diversi punti di forza. Tra le cose che ha realizzato quale individua come buona pratica da trasferire?

Multifunzionalità, diversificazione, trasformazione in azienda e sostenibilità ambientale sono sicuramente i nostri punti di forza. Ma credo che il nostro vero valore aggiunto, l'elemento di differenziazione che nessuno può copiarci, sia costituito dall'unicità del territorio e delle produzioni che bisogna valorizzare. La Gallura non può essere delocalizzata. Il Vermentino DOCG costituisce un vantaggio competitivo. Quanto alle buone pratiche da trasferire credo che forme sostenibili di produzione, come la produzione integrata, siano imprescindibili per aziende che puntano sulla qualità delle produzioni. La buona pratica che cerco di perseguire, e che suggerirei, è di coniugare sostenibilità ambientale, produzioni di qualità e innovazione. Anche le produzioni millenarie come olio e vino hanno bisogno di una continua innovazione di processo e di prodotto.

Per concludere, come vede la sua azienda tra 5 anni e quali sono le esigenze nel medio periodo?

Il mio obiettivo nel medio periodo è sicuramente quello di aumentare la produzione di vino imbottigliato e quindi ingrandire la cantina. In futuro spero che il ruolo del vino imbottigliato possa crescere. Sto lavorando per aumentare i canali commerciali e aprire l'azienda a mercati europei ed extra europei, puntando sulla qualità e sull'alta

gamma. È probabile che i prossimi investimenti siano indirizzati al raggiungimento dell'autosufficienza energetica attraverso l'uso di energie rinnovabili come il fotovoltaico. Abbattere i costi energetici sarebbe importante dal momento che ormai costituiscono una delle più pesanti voci di spesa. Ad ogni modo, l'azienda continuerà a puntare sulla multifunzionalità senza mai perdere i suoi tratti tradizionali e l'impronta originaria data dal mio antenato Padre Bonaventura.

di Francesco Piras





SICILIA



Il Casale di Emma

Nell'entroterra siciliano, sorge **Resuttano**, in provincia di Caltanissetta. Ai piedi del suo castello si estende il Casale di Emma, oggi solo una porzione di antiche proprietà di famiglia, una piccola azienda agricola con una forte vocazione per il sociale. Nel 2003, quel che resta della proprietà del notaio Manasia, è data in eredità a Emma, la madre dei fratelli Argentati che oggi gestiscono l'azienda agricola di 5 ha, che racchiude la storia e la tradizione di questa famiglia e di questa terra. I fratelli Argentati, accanto alle coltivazioni tradizionali (mandorle, olive, grano e prodotti dell'orto ottenuti con metodo di produzione biologico) **hanno avviato un processo di diversificazione** aziendale con attività educative per i più giovani, per soggetti svantaggiati e tutte orientate a far conoscere ed apprezzare i prodotti della terra, il legame con la **natura e l'ambiente**, la **tradizione** contadina locale.

L'azienda ha costruito un legame forte con il territorio: aderisce alla **rete delle Fattorie Didattiche**, collabora con **ONLUS che si occupano di soggetti svantaggiati** e in particolare con un'associazione nissena che si occupa di soggetti Down. L'azienda guarda inoltre con grande interesse ad una collaborazione con il **centro di accoglienza di immigrati** presente nel vicino comune di Caltanissetta per strutturare attività che possano consentire l'inclusione sociale attraverso l'apprendimento di un lavoro da svolgere in campagna.

Con i finanziamenti del **PSR Sicilia 2007-13** l'antico casale è stato adeguato: la stalla e il granaio sono stati adibiti a sala degustazione e sala conferenze, nella corte del casale sono stati allestiti degli spazi che accolgono i visitatori intorno ad un vecchio albero di gelsi, dove si trova anche il museo delle arti contadine e il giardino botanico. La struttura è stata pensata per accogliere portatori di handicap ed è servita da un impianto fotovoltaico.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Valorizzazione dei legami fra agricoltura e sociale:** l'agricoltura sociale come espressione della multifunzionalità in una rinnovata prospettiva unitaria sviluppo economico - sviluppo sociale che contrasta l'abbandono dei territori storicamente dedicati ad attività agricole
- **La forza familiare:** mamma Emma e i fratelli Argentati, hanno fortemente voluto il rilancio e il non abbandono di questa attività trovando una dimensione nuova e funzionale alle esigenze familiari e del territorio.
- **La creazione di uno spazio di accoglienza** che permette anche ai soggetti svantaggiati di condividere esperienze e tempo in un ambiente naturale e in un contesto diverso dal consueto

INTERVISTA

IL CASALE DI EMMA, UN'OASI IN UNA CAMPAGNA IN VIA DI ABBANDONO

Ci sediamo all'ombra del grande albero di gelso che domina la corte e Federica, l'agronomo, ci racconta subito che il giorno prima hanno festeggiato con i ragazzi dell'Associazione Down il compleanno di Matteo il più giovane dei fratelli Argentati.

Federica ci racconti questo posto...

Questo posto arriva a noi, e formalmente a mio fratello Antonino, il geologo, attraverso mia madre Emma che riceve nel 2003 cinque ettari di terreno per eredità della zia Giuseppina, moglie del notaio e sindaco Manasia. Poco prima di morire la zia, in effetti, ha venduto quasi tutta la sua proprietà che complessivamente era di 200 ettari. Solo questa porzione di terreno dove si trovava il casale è stata lasciata a mia madre. Qui è stata proseguita l'attività agricola per la produzione di grano, alberi di ulivo, un piccolo orto. Naturalmente l'attività di mia madre non è finalizzata ad un reddito quanto piuttosto a mantenere il terreno in attività e soprattutto a non abbandonare questo posto dove è cresciuta insieme alla zia e nel tempo anche noi.

Ognuno di voi vive e ha un lavoro diverso se non sbaglio...

Io sono un agronomo e vivo a Catania, Nino è geologo e vive a Palermo, Marco è architetto e Matteo vive a Caltanissetta e frequenta ogni giorno l'Associazione "Vita Nova". Il fatto che ognuno di noi abbia delle competenze diverse e trascorra buona parte del tempo in un posto diverso non è stato un ostacolo, quanto piuttosto un motivo di arricchimento.

Intanto, questo posto continua a rappresentare per noi un posto dove ci ritroviamo regolarmente, così abbiamo pensato che potesse diventarlo, non solo per noi e i nostri amici, ma per tutti quelli con i quali potevamo avere qualcosa da condividere. Abbiamo messo insieme le nostre diverse idee ed esperienze per fare di questo posto un'oasi, in mezzo al deserto. Sì, perché queste campagne oltre ad avere un aspetto tale nei mesi più caldi, si stanno letteralmente spopolando. L'attività prevalente era la cerealicoltura, oramai profondamente in crisi, per cui la campagna si sta svuotando.

Cosa vi ha trattenuto dall'abbandonare?

Sicuramente noi abbiamo un legame forte con questo posto e con la sua storia. Se guardiamo le foto e gli oggetti che abbiamo conservato nel museo troviamo la testimonianza di una storia che risale ai primi del novecento. Ad esempio, stiamo continuando ad usare lo stemma della famiglia Manasia. Il notaio Manasia, che curò la suddivisione del feudo Castello e comprò la parte del territorio dove si trova il Castello, ha modificato lo stemma del Castello e lo ha fatto suo. Il Castello di Resuttano

è rimasto di sua proprietà e poi della moglie Giuseppina fino al 1996, ovvero fino a quando non è stato espropriato.

In un certo qual modo noi abbiamo cambiato il corso della storia di questo posto: è sempre stata un'azienda agricola vocata alla cerealicoltura. Ovviamente nel tempo la vendita della proprietà e la crisi del settore cerealicolo hanno imposto la necessità di ripensare radicalmente al modo di fare agricoltura. Il nostro intento nel 2010 è stato quello di cogliere un'importante occasione di dare una svolta ad un'attività che di fatto non rende economicamente.

Cosa vi ha fatto pensare che la diversificazione poteva essere una soluzione?

In verità quando abbiamo letto il bando sembrava che l'avessero scritto per noi, nel senso che era proprio la soluzione per una situazione come la nostra: l'azienda di fatto non è molto grande e dalla sola attività di coltivazione della terra non si ottiene un sufficiente ritorno economico.

Quando abbiamo letto i contenuti della Misura 311 C, abbiamo riconosciuto la possibilità di adattare questo posto per fare una modesta attività agricola arricchita da altre attività più vocate al sociale. La stalla, ad esempio, è stata adibita ad un ampio spazio dove possiamo accogliere diversi soggetti per condividere incontri e organizzare eventi. Abbiamo fatto una estemporanea di pittura ad esempio, rappresentazioni teatrali all'aperto per richiamare gente in questo posto che possiamo coinvolgere nelle diverse attività per fare in modo che si riscopra questa contrada. Anche in campagna si può vivere una giornata in compagnia arricchendosi del confronto degli altri, venire a conoscere prodotti, argomenti, e così via.

Inoltre, potevamo mettere in campo le nostre diverse professionalità ma soprattutto, attraverso nostro fratello Matteo, potevamo occuparci di attività che possono aiutare soggetti svantaggiati e noi siamo sempre stati particolarmente vicini e sensibili verso tutto quello che si può fare per aiutare chi vive in una situazione di svantaggio.

Da questo è nata la consapevolezza che potevamo fare attività diverse, meno tradizionali sicuramente, ma utili socialmente per tanti soggetti come i bambini, i soggetti deboli, ma anche per le famiglie che possono riscoprire il piacere di trascorre una giornata in campagna. E poi per noi è stato motivo di nuova vitalità economica per l'azienda.

Ovviamente da soli non avremmo potuto fare tutto questo se non in tanti anni, mentre con il finanziamento è stato possibile concretizzare in un tempo ragionevole.

Quindi siete riusciti a realizzare quello che desideravate?

A dire il vero, per certi versi abbiamo realizzato di più rispetto alle opere progettate inizialmente.

In fase di realizzazione ci siamo impegnati in opere che non avevamo pensato prima. Mi riferisco all'impianto fotovoltaico da 20 Kw, alla recinzione esterna. Ovviamente la rete con i soggetti del territorio ci fa rendere conto di quante siano ancora le possibilità da esplorare. Quello che è certo per il momento è che abbiamo puntato sull'agri-



coltura sociale, collaboriamo con l'associazione dei ragazzi con disabilità, l'associazione "Vita Nova" e l'associazione "Down" che noi conosciamo meglio, siamo parte di una rete di fattorie educative e lavoriamo anche nella direzione di trasferire il modello "sociale" anche altre attività, sfruttando le competenze della famiglia. Le mie competenze sono relative all'agricoltura mentre mio fratello Nino copre la parte informatica e la tecnologia, la sua passione dopo la geologia. Considerato che la struttura non è aperta tutti i giorni per noi è essenziale sfruttare il web per fare conoscere e organizzare le iniziative. Marco, l'architetto che ci aiuta nella gestione degli spazi che sono stati pensati per accogliere le scolaresche ma non solo e Matteo, il centro intorno a cui ruotiamo tutti noi e gran parte delle nostre attività sociali e aziendale.

Esiste sempre un collegamento tra le vostre attività e l'agricoltura?

Sì, sono tutte attività che si svolgono in campagna proprio allo scopo di richiamare gente in luoghi altrimenti poco frequentati, in cui le tematiche della natura, ambiente e agricoltura assumono un ruolo centrale; di fatto si cerca di valorizzare i mestieri, i prodotti, le tradizioni e i benefici che vengono dalla terra. Facciamo conoscere la differenza nella qualità dei prodotti, l'importanza del rispetto dell'ambiente, soprattutto a i bambini. Vorremmo dare spazio anche ad iniziative che possano promuovere i prodotti siciliani. Sono i nostri progetti che, a poco a poco e con l'aiuto di tutta la famiglia, stiamo realizzando.

di Alessandra Vaccaro

Dora – Doni di Natura

Nel cuore della Sicilia, a **Villarosa**, in provincia di Enna, nasce nel 2011 una piccola azienda per la produzione di **olio extra vergine di oliva**. L'intervento realizzato con le risorse del Pacchetto giovani Misura 112 Inseadimento giovani del PSR Sicilia 2007/2013, consente di dare impulso all'attività lavorativa di Vincenza, giovane filosofa iscritta all'Albo Nazionale Tecnici Esperti e Degustatori di Oli Extra Vergini, trasformando l'uliveto di famiglia in un laboratorio di sostenibilità ambientale dove si produce olio di alta qualità.

Vincenza Ferrara, con la collaborazione dei genitori si occupa dell'uliveto, costituito da **400 piante autoctone**, prevalentemente secolari, sparse su una collina di **2 ha** che circondano la casa di famiglia. La cultivar prevalente è la **Biancolilla**, solo il 10% è **Nocellara Etnea e Moresca**. Oltre al premio di primo insediamento misura 112, Vincenza ha usufruito dei cofinanziamenti della **misura 121 "Ammodernamento dell'azienda agricola"** con cui sono stati adeguati i locali, ed è stato realizzato un moderno impianto per la lavorazione, l'imbottigliamento e l'etichettatura di olio extra vergine di oliva. L'impianto è dotato di un parco macchine brevettato che garantisce la produzione di olio d'oliva extra vergine di altissima qualità secondo le ultime innovazioni tecniche introdotte nel settore. Il prodotto è ottenuto da un impianto completamente alimentato con **energia verde**, grazie al fotovoltaico realizzato con la **misura 311 "Diversificazione verso attività non agricole"**. L'investimento ha riguardato anche lo sviluppo del materiale promozionale come la realizzazione di un sito internet, il supporto alla progettazione delle etichette e di altro materiale promozionale. Mettendo a frutto l'esperienza presso l'azienda svedese Natural Tutor, all'interno del programma europeo "Erasmus per giovani imprenditori", la titolare ha avuto modo di conoscere da vicino il mercato alimentare svedese individuandone una nicchia alla quale destinare il suo prodotto.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane Imprenditrice:** con una formazione specializzata che ha scelto l'agricoltura sostenibile come modello aziendale
- **Conoscenza ed esperienza:** l'azienda si è sviluppata anche grazie ad importanti esperienze maturate in ambito europeo dell'imprenditrice, permettendo così di avviarla come laboratorio di sperimentazione della sostenibilità ambientale
- **Scelte imprenditoriali:** l'imprenditrice seleziona il mercato di riferimento, scegliendo di rivolgersi ad una nicchia di consumatori Nord Europei sensibili alla qualità della produzione e alla sostenibilità ambientale

INTERVISTA

DA PIANTE SECOLARI UN OLIO DI QUALITÀ

Al centro della Sicilia una giovane imprenditrice avvia un percorso che coniuga qualità e sostenibilità

Raggiungiamo Vincenza insieme ai suoi genitori, in Contrada Quattro Aratate, dove si trova la loro abitazione circondata dall'uliveto.

Vincenza qual è il filo conduttore che ha trovato tra la filosofia e il suo lavoro di imprenditrice?

Il legame è fortissimo, non a caso la mia azienda non poteva che chiamarsi Dora – Doni di natura. Questo nome è legato al nome della compagna di Eugenio Montale, Dora Marcus, un nome che mi è sempre piaciuto; Dora significa "dono", quindi amore per la natura che ci circonda e dalla quale raccogliamo i frutti.

Di fatto l'idea dell'azienda non nasce dall'oggi al domani. Vivo in questa campagna da 25 anni con la mia famiglia. Ci siamo sempre occupati dell'uliveto perché c'è in noi un grande amore per la natura. Fare diventare un hobby il mio lavoro risponde ad una scelta consapevole. Ho colto in ciò che amo e mi interessa l'opportunità di trovare la mia dimensione lavorativa.

Come ha capito che era arrivato il momento di mettere su l'azienda?

Mi sono laureata in filosofia, la mia grande passione e ho studiato progettazione europea e lavorato tanti anni sui temi legati alla tutela ambientale. Quindi il progetto ha preso forma quando, forte di queste conoscenze ed esperienze lavorative, ho capito che partendo proprio dal nostro uliveto e sfruttando l'opportunità delle risorse del PSR, potevo trasformare la passione per la natura, l'interesse per la tutela ambientale nel mio lavoro. Se oggi questa è la mia attività lavorativa lo devo anche ai miei genitori che mi continuano ad aiutare ma la mia esperienza personale, le mie idee, danno all'attività una sembianza imprenditoriale.

Come si traducono concretamente le tue idee nell'attività della tua azienda?

La scelta è di vendere il mio prodotto nei paesi del nord Europa, considerata la forte concorrenza dei paesi del Mediterraneo. Ho pensato a questo mercato perché volevo confrontarmi con i consumatori che apprezzano particolarmente i prodotti di qualità ottenuti, avendo grande attenzione per la salvaguardia dell'ambiente. Ovviamente tutto questo impone delle condizioni precise: da un punto di vista organolettico e di qualità si deve essere all'altezza delle aspettative, si deve assicurare la tracciabilità e il tutto deve essere frutto di un processo produttivo che sfrutti tecnologie moderne

e rispettose dell'ambiente. Questi sono requisiti indispensabili per accedere a questi mercati. Proprio per questo il processo produttivo è alimentato da energia pulita ottenuta dall'impianto fotovoltaico. Ho scelto di non usare il frantoio per conto terzi perché lavorando solo in proprio posso smaltire le acque di vegetazione nello stesso uliveto quindi assicuro che l'impianto sia sostenibile. Anche la scelta del frantoio aziendale è stata molto accurata, infatti, è un frantoio a freddo realizzato da un artigiano umbro, con il decanter brevettato che mi consente di ottenere un'elevata qualità del prodotto anche perché lavora a due fasi, in quanto manca la fase in cui avviene la separazione della sansa e dell'acqua di vegetazione. Con questa macchina invece otteniamo solo la gramola e la pasta va nel decanter quindi l'olio viene subito separato e lavorato in minor tempo. La riduzione delle fasi determina che il prodotto sia ottenuto prima, per assicurare una qualità superiore. Anche nella fase a monte i tempi sono brevissimi le olive vengono processate immediatamente dopo la raccolta e lo stesso avviene per lo stoccaggio e l'imbottigliamento.

Ma per gestire un'azienda ci vogliono competenze anche diverse?

Sicuramente bisogna mettersi in gioco. La base di partenza è la produzione di buon olio extra vergine di oliva che nella mia famiglia si è sempre fatto. Questa zona della Sicilia vanta un'antica tradizione di produzione di olio. Poi abbiamo dalla nostra che l'uliveto è costituito per il 90% di alberi monovarietaliti, più o meno giovani, e ciò ci consente di ottenere un prodotto particolare. Mi sono sempre interessata all'olio e alla sua qualità, sono iscritta all'Albo Nazionale degli Assaggiatori di Olio. E poi, oltre ad aver lavorato tanti anni nella progettazione ambientale, molto significativa è stata l'opportunità, con il Progetto Erasmus per giovani imprenditori, di fare l'esperien-



za in qualità di ospite nell'azienda in Svezia per conoscere il mercato alimentare, le esigenze dei consumatori e abitudini alimentari. Inoltre, la permanenza nell'azienda svedese che si occupa di digital marketing mi ha consentito di fare un'esperienza importantissima che riporterò nella mia azienda in cui la vendita via internet sarà il cuore dell'attività di marketing.

Questa esperienza in Svezia sembra avere un peso significativo nelle sue scelte...

Sicuramente sì. Ho scelto di puntare ai paesi del nord Europa per la vendita del mio prodotto anche perché la concorrenza dei paesi del Mediterraneo è molto elevata. Per cui l'unico modo per garantire la vendita del prodotto è puntare sulla qualità. Guardo al mercato svedese dei generi alimentari come il mio principale punto di riferimento. I nostri prodotti di qualità sono molto apprezzati, credo di poter sfruttare a mio favore le differenze culturali e climatiche per vendere il mio olio. Devo dire che questo mercato ha delle richieste molto particolari rispetto al nostro, ad esempio si vende molto l'olio nella bottiglia da 0,10 l che viene venduto anche a 18 euro. Va molto anche l'olio aromatizzato con mandarino, limone o il classico con aglio, peperoncino. Almeno in questa prima fase, fino a quando non avrò sperimentato bene la vendita del mio prodotto, punterò sulla qualità di un olio extra vergine di oliva monovarietale da presentare in una bottiglia di 0,75 l e sicuramente non aromatizzato anche perché in genere gli aromi tendono a camuffare oli che non sono proprio di qualità.

Cosa resta da fare?

In effetti siamo solo all'inizio. Grazie all'aiuto di un collega e di un amico abbiamo realizzato due etichette, una nera con la scritta in oro "Le gemme di Dora", che identifica il top della produzione, ovvero l'olio extra vergine di oliva monovarietale a cui in futuro si aggiungeranno tutti i prodotti sott'olio. L'etichetta bianca invece identifica l'olio extra vergine ottenuto dall'insieme delle cultivar presenti in azienda. Visti i risultati ottenuti fino ad oggi con le risorse del PSR Sicilia, ho continuato a crederci quindi ho già presentato una richiesta per l'accesso alle risorse della Misura 121 "Ammodernamento aziendale" per realizzare un impianto per fare le conserve di funghi sottolio. Nella mia azienda coltiviamo già funghi e vorremmo incrementare questa produzione e poi proporli sott'olio. In futuro penso di affiancare ai funghi altri tipi di conserve. Questo per quanto riguarda la parte produttiva. Poi vorrei valorizzare altre attività collaterali nell'ottica della multifunzionalità. Considero la mia azienda come un laboratorio all'aperto di sostenibilità dove accogliere tutti coloro che vogliono sperimentare l'educazione ambientale e il turismo rurale. Anche in questo caso penso di poter sfruttare le risorse climatiche ed ambientali per accogliere anche, ma non solo, il turista del nord Europa che ha una cultura molto orientata alla qualità della vita e riesce ad apprezzare non solo i prodotti, la buona cucina ma anche il clima e la natura.

di Alessandra Vaccaro

Azienda Avicola Gerratana Giorgia

L'azienda avicola "Gerratana Giorgia" di Giuseppe Blanco, è situata nel sud della Sicilia immersa nella campagna modicana in provincia di Ragusa. L'azienda è gestita dal titolare con la collaborazione della figlia Rosaria e di 20 dipendenti a tempo pieno.

L'azienda si estende su una superficie di 35 ha in parte destinati a carrubeto e a seminativi, su cui insistono 4 capannoni che ospitano circa 270.000 galline ovaiole, per una produzione giornaliera di circa 250.000 uova. Fanno parte dell'azienda una pulcinaia e un mangimificio presso il quale vengono prodotti mangimi utilizzati, prevalentemente, per l'alimentazione degli animali e venduti agli allevamenti. È presente una struttura per la raccolta della pollina, il concime derivato dalle deiezioni degli animali, che viene commercializzata. L'azienda è dotata di un impianto fotovoltaico di 600 Kw che la rende autonoma dal punto di vista energetico. La qualità delle produzioni è assicurata anche dall'adozione del Sistema di Rintracciabilità "UNI EN ISO 22005: 2008" che garantisce l'identificazione del prodotto sul mercato e dai controlli, lungo tutta la filiera, operati dall'ASP-azienda Sanitaria Provinciale e dal CoRFilCarni-Consortio di Ricerca Filiera Carni dell'Università degli Studi di Messina.

Nel corso degli ultimi anni, l'azienda ha dovuto operare gli adeguamenti richiesti dalle norme igienico-sanitarie previste a livello europeo e il cofinanziamento del PSR Sicilia 2007/2013, misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" è stato decisivo per affrontare gli investimenti.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Tradizione familiare e spirito imprenditoriale:** l'imprenditore guida l'azienda, che ha ereditato dal padre, insieme alla figlia; la capacità imprenditoriale passa di generazione in generazione: oggi l'azienda è leader del mercato locale
- **Qualità e tracciabilità della filiera:** l'azienda ha adottato il Sistema di Rintracciabilità "UNI EN ISO 22005: 2008", esegue un rigido controllo dei processi produttivi e adotta severe norme igienico-sanitarie

INTERVISTA

LA POLITICA DEI PICCOLI PASSI PER UN PRODOTTO DI QUALITÀ

Una piccola azienda familiare cresce e diventa una delle maggiori realtà avicole del mezzogiorno

Nel verde della campagna modicana, inserita nel polo avicolo più grande del meridione, abbiamo incontrato il titolare dell'azienda "Giorgia Gerratana", Giuseppe Blanco e la figlia Rosaria, che ci hanno raccontato la storia della loro azienda, leader in Sicilia per la produzione di uova.

Giuseppe, come ha iniziato la sua attività?

La mia storia inizia con mio padre che comprava le uova per rivenderle. Lo stesso ho fatto io, con un sogno ed un'ambizione diversa. Prima con le consegne in bicicletta, successivamente con un piccolo furgone, sono riuscito con grande impegno a crearmi una piccola azienda nella periferia di Modica. L'azienda è intitolata a mia moglie che purtroppo è venuta a mancare prematuramente e giorno dopo giorno, siamo cresciuti grazie alla politica dei piccoli passi e soprattutto, grazie al coraggio di mia figlia Rosaria.

Rosaria perché ha scelto di dedicarsi all'azienda di famiglia?

Originariamente mi occupavo di altro, anche perché sin da bambina vivendo all'interno dell'azienda e vedendo l'impegno dei miei genitori, avevo scelto un percorso di studi diverso, laureandomi in Biologia, e diventando insegnante.

Poi mio padre ha cercato di coinvolgermi in azienda chiedendo il mio aiuto e dopo un breve periodo di riflessione ho scelto di dedicarmi all'azienda. Sono ormai 6 anni che collaboro a tempo pieno nell'azienda creata da mio padre..

Qual è stato il suo contributo in azienda?

In azienda ho portato le mie idee di ampliamento e rinnovamento, il tutto è coinciso anche con la necessità di adottare le stringenti regole imposte dalla Comunità Europea, centrate prevalentemente sul benessere degli animali, se le avessimo disattese saremmo stati costretti a chiudere. L'"imposizione" ha dato la spinta al rinnovamento e con il supporto di validi tecnici abbiamo avviato il piano di ristrutturazione dell'azienda. Tra l'altro proprio in quel periodo le richieste provenienti dal mercato erano aumentante, pertanto abbiamo deciso di ampliare l'intera azienda, costruendo un nuovo capannone. Oltre alle mie idee, quello che ho cercato di dare a mio padre è stato il sostegno nell'operare i cambiamenti aziendali, molto impegnativi in termini economici.

Quali sono stati gli investimenti più importanti?

Abbiamo iniziato smaltendo a nostre spese tutti i materiali di eternit presenti in azienda e creando un grande impianto fotovoltaico di 600 Kw sui tetti dei capannoni, che ci consente di essere autosufficienti dal punto di vista energetico.

In seguito, grazie al cofinanziamento del PSR Sicilia 2007/2013 abbiamo realizzato un nuovo capannone e sostituito le gabbie secondo le norme comunitarie per il benessere per gli animali. Ora siamo in fase di completamento dell'ultimo capannone ed abbiamo anche realizzato l'ammodernamento del centro di imballaggio con una nuova selezionatrice all'avanguardia e con la ristrutturazione degli ambienti come impone il rispetto delle norme igieniche. È stata inoltre creata, a ridosso del nuovo capannone, una struttura per lo smaltimento della pollina (il concime derivato dalle deiezioni degli animali), venduta come fertilizzante, grazie ad un moderno sistema di essiccazione.

Che importanza ha avuto il PSR?

Il cofinanziamento del PSR è stato molto importante. Gli adeguamenti alla normativa erano obbligatori e l'impegno economico era consistente. Il PSR ci ha dato la spinta necessaria ad affrontare un investimento molto oneroso.

Quali sono gli elementi distintivi della vostra azienda?

La nostra azienda è a ciclo chiuso, tutti i passaggi produttivi sono tracciabili, abbiamo adottato il Sistema di Rintracciabilità "UNI EN ISO 22005: 2008" che ci permette di immettere sul mercato un prodotto facilmente identificabile. Inoltre, poniamo grandissima attenzione alle norme igienico-sanitarie, dal pulcino al ricambio delle galline; in questo processo siamo sottoposti al controllo dell'ASP-azienda Sanitaria Provinciale e del CoR-FilCarni-Consorzio di Ricerca Filiera Carni del Dipartimento di Morfologia, Biochimica, Fisiologia e Produzioni Animali della Facoltà di Medicina Veterinaria dell'Università degli Studi di Messina. Alla fine degli anni '90 abbiamo realizzato il mangimificio: compriamo le materie prime e produciamo mangime con il marchio aziendale OvoBlanco, per il consumo interno e per la vendita. Tutto questo ci ha portato ad ottenere un prodotto che ha riscosso fiducia presso i nostri clienti e che viene ampiamente richiesto oltre che dal mercato nazionale, anche dalla Libia, dalla Tunisia e da Malta.

Cosa c'è nel futuro dell'azienda?

Siamo partiti negli anni '80 e da allora non ci siamo mai fermati. Abbiamo sempre cercato di migliorare, di creare un "ciclo chiuso" a garanzia del consumatore per una migliore qualità del prodotto. Il nostro futuro prevede ulteriori innovazioni e ampliamenti, per accontentare le numerose richieste che non sempre riusciamo a soddisfare.

di Alessandra Vaccaro e Paolo Russo



Fattoria Giambrone

Alle pendici del Monte Cammarata e a pochi minuti dalla Valle dei Templi di Agrigento, la Fattoria Giambrone continua la sua storia di azienda agricola iniziata 60 anni fa come piccolo allevamento di mucche, diventando oggi una moderna azienda agricola. Con il **PSR Sicilia 2007/2013**, la famiglia Giambrone ha **diversificato** le attività aziendali, realizzando la **Fattoria didattica**. L'azienda è gestita dai 5 fratelli Giambrone con l'aiuto dei genitori e due nipoti; tra questi Floriana ha promosso il progetto di Fattoria didattica a cui si dedica attivamente.

L'azienda si estende su una superficie di **50 ha**, circa 30 ha sono impiegati per la coltivazione di **alberi da frutta**, la rimanente porzione (20 ha), è dedicata alla coltivazione di **foraggio** per le necessità dell'allevamento e in una piccola parte di terreno si coltivano **ortaggi**. L'allevamento è costituito da oltre 50 capi di vacche di razza Bruna. La **produzione di latte** (circa 600 litri al giorno) viene impiegata nella realizzazione di formaggi. La commercializzazione avviene tramite la vendita diretta, nel punto vendita aziendale e a San Giovanni Gemini nel **Farmer's Market**.

Con la **misura 311 "Diversificazione verso attività non agricole"** sono state sistemate le aree esterne, **attrezzate a misura dei piccoli ospiti**, con tavoli da lavoro, forno e lavabi dove i bambini vengono guidati nella preparazione del pane, dei biscotti e delle pizze. Nella parte esterna dell'azienda è stato realizzato inoltre, un parco giochi, il Museo della civiltà contadina, il Giardino letterario e l'Anfiteatro. L'investimento ha previsto inoltre la realizzazione di una **sala degustazione** dove vengono accolti gli ospiti dell'azienda.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Famiglia rurale tra tradizione e cambiamenti:** la gestione aziendale ha sperimentato e trovato il giusto equilibrio tra tradizione e nuove idee delle giovani generazioni, con l'obiettivo di perpetuare la tradizione agricola di famiglia. Grazie a quest'ottica imprenditoriale le funzioni d'impresa vengono costantemente ampliate nell'ottica della multifunzionalità agricola, della preservazione della cultura e delle tradizioni della famiglia e del territorio
- **Fattoria didattica:** l'azienda contribuisce a sviluppare un rapporto di interazione tra territorio e agricoltura. Le attività previste dalla Fattoria didattica, dirette ai più piccoli, consentono lo sviluppo, la conoscenza del territorio e dei suoi prodotti
- **Scelte imprenditoriali:** l'azienda nel corso degli anni ha intercettato le esigenze del mercato e ha trovato nuove strategie di sviluppo, combinando tra loro più strumenti di finanziamento pubblico che hanno permesso un rinnovamento continuo a favore della competitività

INTERVISTA

NELLA FATTORIA DIDATTICA BAMBINI E AZIENDA CRESCONO INSIEME

Un'azienda agricola con forti radici familiari raccoglie l'eredità del passato per proiettarsi nel futuro

Ci hanno accolto in azienda Pasquale, uno dei 5 fratelli Giambrone, che cura prevalentemente la gestione e le pubbliche relazioni, e la figlia Floriana, che ha promosso il progetto Fattoria didattica, a cui si dedica con grande soddisfazione.

Pasquale, come nasce l'azienda?

La nostra è un bella storia, lunga sessant'anni e con mia figlia Floriana, siamo già alla quarta generazione. L'azienda è nata con mio nonno, con un piccolo allevamento di mucche in un paese poco lontano, in montagna. Poi mio padre ha portato l'attività a valle, potendo contare su un terreno di 50 ettari. L'attività è subito cresciuta perché oltre all'allevamento e alla produzione di formaggi abbiamo iniziato la coltivazione degli alberi da frutta. Siamo 6 figli, in 5 lavoriamo in azienda, ma anche mia sorella, che fa la maestra, quando può, viene a darci una mano, poi ci sono i nostri 9 figli. Mio nonno ha passato il testimone a mio padre che ha fatto lo stesso con noi; cerco di fare la stessa cosa con mia figlia. A lei abbiamo affidato la Fattoria didattica che in poco tempo è arrivata a rappresentare il 20% del fatturato aziendale, con un'attività che copre sei mesi all'anno; contiamo di aumentare la presenza di bambini, pensiamo di raggiungere le 5.000 presenze a fine 2013.

Qual è il segreto della prosperità dell'azienda?

Negli anni abbiamo avuto la forza di essere al passo con i tempi perché i più giovani hanno avuto spazio e sono state date delle responsabilità. E grazie alle scelte più innovative dei più giovani oggi questa azienda è andata avanti. Avevo 18 anni quando mio padre ha cominciato ad affidarmi scelte importanti. Contrariamente alle regole della vita contadina del nostro territorio, che prevede che al capofamiglia spetta l'ultima parola, sia mio nonno che mio padre hanno avuto fiducia nei più giovani, affidandogli scelte importanti. Con i miei fratelli stiamo facendo la stessa cosa, cercando di dare spazio ai nostri figli, e Floriana sembra abbia trovato con la Fattoria didattica quello che desidera, spero che lei, insieme ai miei nipoti, possano essere il futuro di quest'azienda.

Da dove nasce l'esigenza di diversificare?

Abbiamo sempre pensato che bisogna darsi dei nuovi obiettivi, e pur non avendo problemi nella vendita dei nostri prodotti, abbiamo sperimentato altre forme. La Fat-

toria didattica ha fatto spazio a Floriana e alle sue competenze e ci consente anche di avvicinare un numero elevato di famiglie, grazie ai bambini che ospitiamo. Con l'attività della Fattoria abbiamo registrato un incremento delle vendite dei prodotti, molte più famiglie ci conoscono e vengono a comprare sia in azienda che al Farmer's Market.

Floriana, perché ha promosso la realizzazione della Fattoria didattica?

Sono laureata in Scienze della Formazione e nel 2010 ho fatto la tesi proprio sul tema delle Fattorie didattiche. Anche se sono cresciuta in questa realtà, con gli studi mi ero un po' allontanata, non pensavo di lavorare nell'azienda di famiglia, ma per completare il mio lavoro di tesi ho fatto un'esperienza di due mesi con i bambini proprio in azienda e allora ho capito che si stava già realizzando quello che desideravo, il mio lavoro era qua.

Abbiamo subito cominciato a sperimentare, presentando alle scuole dei primi percorsi, per capire come sarebbe stato gestire una Fattoria didattica nella nostra azienda. Abbiamo colto l'occasione offerta dal PSR e abbiamo seguito il percorso che ci ha portato nel febbraio 2013 ad avere l'accreditamento di Fattoria didattica.

Come funziona la Fattoria didattica?

Offriamo diverse proposte didattiche alle scuole – spiega Floriana – e ci adeguiamo anche alle loro esigenze. Uno dei percorsi portanti è la visita della fattoria in cui cerchiamo di stabilire un contatto tra bambini e animali; è un contatto che i bambini spesso non conoscono perché la nostra realtà quotidiana li allontana dal contatto con il mondo contadino che noi speriamo di far recuperare. I bambini in azienda assistono alla lavorazione degli Ainuzzi, il formaggio modellato a forma di animaletti, mangiano con noi il pane, i biscotti che prepariamo insieme. Tutti gli spazi sono stati adeguati alla sicurezza dei bambini. Molte scuole sfruttano la presenza della vicina stazione ferroviaria per associare la visita alle esperienze del viaggio in treno.

Ci presentiamo alle scuole inviando un catalogo dei percorsi didattici, e questo, insieme all'effetto passa parola ci consente di lavorare per tutto il periodo della scuola.

Perché diversificare con la Fattoria didattica?

Siamo nati come azienda agricola – risponde Pasquale – che continua ad essere la nostra principale attività. Oggi le tecnologie ci aiutano moltissimo nel lavoro, ma non abbiamo dimenticato chi siamo e vogliamo conservare la nostra origine. La fattoria didattica si integra perfettamente con l'attività agricola, senza snaturare il nostro lavoro, anzi lo ha arricchito. E' un'attività che si inserisce in modo naturale in quello che facciamo ogni giorno. La Fattoria è un mezzo per avvicinare i bambini, e le famiglie, ad un mondo per noi bellissimo ma oramai poco apprezzato, ci ha arricchito molto.

Che influenza ha avuto il PSR Sicilia?

Ci siamo trovati in più di un'occasione a riflettere sul fatto che è molto difficile portare cambiamenti in un'azienda agricola senza il sostegno di un finanziamento. Abbiamo



già fatto questa esperienza con il POR Sicilia 2000/2006, consapevoli dello sforzo economico che ciò avrebbe comportato anche per noi. La scelta di diversificare è stata legata fortemente alla possibilità di accedere alle risorse della misura 311 del PSR Sicilia 2007/2013.

E per il futuro?

Mi piacerebbe realizzare un Agriasilo – dice Floriana – dove i bambini possano trascorrere delle ore a contatto con la natura. Si tratta di un progetto impegnativo che pensiamo di sperimentare con una prima esperienza estiva, per capire le possibilità di sviluppo in modo più strutturato durante tutto l'anno.

Vorremmo anche organizzare delle giornate dedicate alla famiglia e stiamo già lavorando con turisti tedeschi e americani, grazie al contatto con agenzie di viaggio locali. Stiamo anche valutando la possibilità di realizzare un impianto di biogas che ci consentirebbe di risolvere il problema dello smaltimento del letame e degli scarti di lavorazione del caseificio.

di Alessandra Vaccaro e Paolo Russo

Azienda Agrituristiche La Finestra sul Mare

L'azienda si trova a Caronia (ME) nell'area del Parco dei Nebrodi; è nata nel 2000 quando Benedetto Oriti, grazie alle agevolazioni per il primo insediamento dei giovani in agricoltura della Regione Sicilia, è subentrato al padre nella conduzione dell'azienda zootecnica, specializzata nell'allevamento bovino e ovino. Per migliorare le funzioni aziendali il giovane imprenditore ha realizzato i primi interventi con i fondi del Patto Territoriale per l'Agricoltura dei Nebrodi Orientali. In seguito, con il POR Sicilia 2000/2006, in un'ottica di diversificazione delle attività, ha dato vita alla struttura agrituristiche e al punto vendita aziendale. Grazie alle risorse del PSR Sicilia 2007/2013 Benedetto ha innovato e diversificato ulteriormente l'azienda. In particolare, ha introdotto il regime biologico (misura 214 "Pagamenti "agrombientali" azione 1.B) e l'allevamento dei suini neri dei Nebrodi, razza autoctona in via di estinzione (misura 214 1.D); ha ampliato e innovato l'azienda (misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole"); ha realizzato opere di miglioria dei boschi e delle strade (misura 122 "Accrescimento del valore economico delle foreste"); ha realizzato un impianto fotovoltaico (misura 311 "Diversificazione in attività non agricole"). Lavorano in azienda il titolare con l'aiuto di 2 dipendenti a tempo indeterminato e 2 operai stagionali. L'azienda si sviluppa su una superficie di 70 ha di cui 28 sono coltivati in regime bio a cereali, utilizzati per l'alimentazione degli animali; i campi sono dotati di un sistema di irrigazione con laghetto artificiale. L'allevamento è composto da 70 capi tra pecore e capre, 36 bovini e 380 capi di suini neri dei Nebrodi. Le produzioni, zootecniche e casearie, sono vendute in azienda e proposte nel menu dell'agriturismo che dispone di 110 coperti e 18 posti letto. Fanno parte dell'azienda il caseificio e il laboratorio per la lavorazione della carne.

383

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Forte e motivata capacità imprenditoriale:** costruzione di un percorso di crescita realizzato con un'attenta ricerca delle opportunità di finanziamento a sostegno degli interventi per lo sviluppo aziendale
- **Valorizzazione della produzione e diversificazione aziendale:** l'imprenditore ha dato vita ad un'azienda in cui le attività - agricola, zootecnica e agrituristiche - sono strettamente legate. Grazie alla struttura ricettiva, al laboratorio di trasformazione e al punto vendita, Benedetto ha potuto realizzare la filiera corta
- **Rapporto con il territorio:** l'azienda presenta un forte legame con l'ambiente naturale e il territorio in cui opera, fulcro intorno al quale è stata costruita la strategia di sviluppo

INTERVISTA

IL PSR SOSTIENE ALL'AZIENDA

Nel parco dei Nebrodi un giovane imprenditore subentra al padre nella gestione aziendale e con i fondi per lo sviluppo rurale diversifica le attività in un connubio ideale tra impresa e tutela del paesaggio

Ci troviamo nell'area protetta del Parco dei Nebrodi, a Caronia in provincia di Messina, un territorio molto interessante dal punto di vista naturalistico che associa il mare alla montagna, in un contesto paesaggistico di grande pregio. Qui si trova l'azienda agrituristica "La Finestra su mare" guidata dal giovane Benedetto Oriti.

L'imprenditore inizia a lavorare in azienda appena terminati gli studi superiori, aiutando il padre nella sua piccola attività di allevamento di bovini per la vendita di carne fresca e per la produzione di latte trasformato in prodotti caseari. Dopo qualche anno arriva la svolta e Benedetto "rivoluziona" l'azienda, portando innovazione e diversificando con l'apertura dell'agriturismo.

Benedetto e i suoi genitori ci accolgono presso l'agriturismo dal quale è possibile ammirare tanto l'azzurro del mare quanto la splendida vegetazione del Parco dei Nebrodi.

Benedetto da quanto tempo lavora in azienda?

Ho iniziato subito dopo il diploma e, a 22 anni, sono subentrato a mio padre nella conduzione dell'azienda. Da quel momento ho impegnato tutte le mie forze per far crescere l'attività, diversificando e innovando.

Cosa le ha dato la voglia di cambiare?

Ho cominciato a vedere come lavoravano gli altri andando alle fiere più importanti. Mi confrontavo con le grandi aziende del Nord e pensavo che quelli erano i livelli che volevo raggiungere.

E cosa ha pensato di fare?

Ho continuato a viaggiare, a confrontarmi con gli altri e a portare cambiamenti in azienda. Dal tagliare le corna alle mucche per non farsi male mentre si lavora, all'acquistare macchine per il lavoro dei campi. I risultati si sono visti subito. Abbiamo imparato a capire su quali elementi agire per migliorarci. Ad esempio, inizialmente ho continuato ad allevare bovini, ma dato che non coltivavo quello mi serviva per foraggiare le mucche acquistavo i cereali. Così ho iniziato a coltivare mais ed ad insilarlo. Oggi siamo autonomi e il tipo di alimentazione che assicuriamo agli animali ci consente di avere carne e salumi di qualità.

L'attività aziendale è cambiata...

Si ci sono state tante novità dal 2000 ad oggi. La parte più importante dell'alleva-

mento sono i suini neri dei Nebrodi, su cui abbiamo investito tanto. Da un anno realizziamo, nel laboratorio aziendale, salumi con la carne dei suini: prosciutto, capocollo e salame. Penso che oggi un'azienda per sopravvivere non può "solo" produrre, ma deve anche trasformare e vendere. È l'unico modo per contrastare il mercato e per risparmiare sui costi di produzione. Oggi le uniche aziende agricole che si salvano sono quelle che chiudono la filiera. L'agriturismo è nato con questo obiettivo, è un complemento di quello che si fa in azienda; grazie alla struttura ricettiva faccio conoscere i prodotti.

In più sto cercando di realizzare un marchio aziendale per i formaggi e i salumi e voglio aprire un punto vendita, a Caronia, per vendere i prodotti con marchio aziendale. L'importante è sapere a chi vendere e, anche grazie all'agriturismo, il mio mercato di riferimento è ampio.

Benedetto, come è organizzata l'azienda?

Le attività agricole e agrituristiche sono l'una il complemento dell'altra. In autunno c'è la semina, la gestione dell'allevamento e il lavoro presso il caseificio. A metà maggio si rallenta molto questo tipo di lavoro perché in estate in campagna c'è meno da fare e inizia il lavoro dell'agriturismo che funziona prevalentemente con le prenotazioni. Il 50% del nostro lavoro in agriturismo arriva tramite il web, il resto dal passaparola. Nell'agriturismo proponiamo agli ospiti tutti i nostri prodotti, è un'ottima forma di pubblicità, spesso i clienti li comprano.

Che ruolo hanno avuto i contributi pubblici nella crescita aziendale?

Con i contributi abbiamo fatto tutto, a partire dal mio insediamento. Poi un po' alla volta, senza strafare, abbiamo realizzato le stalle, l'impianto di irrigazione con il la-



ghetto artificiale, abbiamo acquistato i trattori, il cingolato e dato vita all'agriturismo. Tutto, ma una cosa alla volta. Come fa un agricoltore, da solo, a fare tutto questo?

Ha riscontrato difficoltà?

Fino ad oggi è andato tutto bene, ma in effetti le difficoltà ci sono state e ci sono ancora. I contributi sono fondamentali, ma l'impegno economico che l'imprenditore sostiene è grande. Inoltre la concorrenza con i prodotti esteri che hanno un prezzo molto più basso è difficile da sostenere. La nostra fortuna dipende dalla qualità e dalla posizione strategica, siamo tra il mare e la montagna.

Cosa pensa di dover migliorare?

Puntare sempre di più sulla qualità, è l'unica strada per conquistare gli acquirenti. Questo significa stare attenti su tutto, da quello che mangiano gli animali, a come vivono, fino alla commercializzazione. L'idea del marchio va nella direzione della tracciabilità del prodotto. Tutto questo però ha dei costi e noi agricoltori siamo aggrediti continuamente dal mercato estero. Quindi bisogna saper fare le cose per bene ma una alla volta, altrimenti si rischia troppo.

Programmi per il futuro?

Ho già presentato un progetto a valere sulla misura 311 per l'ampliamento dell'agriturismo con la realizzazione di altri posti letti. Per la campagna invece, nella parte più a monte, ho chiesto un finanziamento con la misura 216 per recintare i boschi perché sono ricchi di ghiande, un buon alimento per gli animali, per non avere commistione con i suini selvatici e anche per fare un intervento di ripristino del laghetto artificiale. In cantiere c'è anche l'apertura di un punto vendita in paese a Caronia, dove i prodotti possono essere venduti durante l'arco dell'anno. I programmi sono tanti, aspettiamo il prossimo PSR per realizzarli.

di Alessandra Vaccaro e Paolo Russo

Società Coop. Agricola Monterosso

Chiaramonte Gulfi è un comune del ragusano con una vocazione prettamente agricola. Nella zona industriale, dal 2002 è nata la società cooperativa **Monterosso dal Marchio Agromonte**. L'azienda è gestita dalla famiglia Arestia, due generazioni impegnate a 360° per la crescita ed il miglioramento di un'attività basata sulla produzione di qualità.

Nata per la **trasformazione dei peperoni** per grandi multinazionali del settore, oggi l'azienda che si estende su una superficie di **0,5 ha** si è specializzata nella **trasformazione del pomodoro a grappolo** e soprattutto del **pomodoro ciliegino**. Recentemente ha acquistato altri 2 capannoni per lo stoccaggio ed il confezionamento della merce.

Con la partecipazione alla **misura 123 "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali"** del PSR Sicilia 2007/2013 si è avuta la possibilità di automatizzare gran parte dei processi produttivi di trasformazione del pomodoro ciliegino e degli altri prodotti, di acquistare **macchinari altamente specializzati** e mezzi per il trasferimento delle merci dai magazzini ai mezzi di trasporto e di adeguare la struttura alle norme HACCP. Gli investimenti effettuati hanno permesso alla cooperativa agricola Monterosso di raddoppiare la produzione e diventare un'azienda leader con un marchio conosciuto in diversi mercati mondiali.

387

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Qualità e tradizione.** L'acquisizione di una cooperativa agricola e l'aiuto del PSR hanno permesso all'imprenditore di garantire la tradizionalità dei prodotti e dei processi di produzione e di mantenere alta la qualità
- **Strategie di Marketing e ampliamento dei mercati:** l'azienda persegue strategie differenziate che gli consentono un'apertura verso mercati nazionali ed extra molto interessati al prodotto di qualità siciliano
- **Innovazione e sistema territoriale:** l'azienda fa sistema con il territorio nella creazione di occupazione e di un indotto agroalimentare

INTERVISTA

TRASFORMAZIONE E MECCANIZZAZIONE PER FAR CRESCERE IL PRODOTTO TIPICO LOCALE

“Puntiamo sulla qualità del nostro prodotto che dalla Sicilia raggiunge il mondo”

Incontriamo Carmelo Arestia, insieme alla figlia Giusy, che ci accoglie, nella sua azienda, la cooperativa Agricola Monterosso presso l'area industriale di Chiamonte Gulfi. Dopo averci fatto visitare la struttura e spiegato i processi produttivi ci siamo soffermati con il titolare per farci raccontare la sua storia imprenditoriale.

Carmelo, ci racconti un po' la storia della sua azienda?

La società Agricola Monterosso col marchio Agromonte nasce del 2002 come cooperativa agricola per la produzione di semilavorati per le industrie. Abbiamo iniziato con la trasformazione dei peperoni e poi siamo passati al pomodoro, prevalentemente al ciliegino, tipico della nostra zona.

Siamo i principali acquirenti del pomodoro ciliegino di tutta la fascia che da Pachino si estende sino a Licata.

Quali sono state le politiche di investimento adottate?

In una prima fase ci siamo attrezzati secondo le nostre possibilità. Ma in seguito, avendo ricevuto grandi richieste di fornitura dei nostri prodotti, prevalentemente di bottiglie di salsa di ciliegino, grazie alla Misura 123 del PSR Sicilia siamo riusciti ad avere una marcia in più e adeguando i nostri impianti, per rispondere alle richieste di mercato. Grazie a questo investimento e a queste macchine siamo arrivati ad una produzione di circa 24.000 bottiglie l'ora ed una produzione giornaliera di circa 300.000. La nostra azienda oggi si propone come struttura di supporto all'Agricoltura del territorio dando una forza in più alla produzione locale collocando questo nuovo prodotto, il pomodoro ciliegino in salsa, oltre che nel mercato nazionale anche in quello europeo e mondiale.

Col nostro investimento siamo riusciti, avendo delle macchine tecnologicamente all'avanguardia, ad assolvere alle grandi richieste di mercato per il nostro prodotto.

Abbiamo acquistato un pastorizzatore, una colmatrice e tappatrice di altissima qualità, una fardellatrice, per mettere i prodotti sui bancali, una vasca fangatrice per pulire i prodotti, ed anche dei muletti per trasportare la merce all'interno dei magazzini e sugli automezzi.

Quale consiglio darebbe a chi vuole intraprendere un percorso come il suo?

Ho stretto relazioni con diversi soggetti che operano nelle multinazionali. Ho iniziato, facendo un passo alla volta, acquistando anche macchine usate, perché il mercato

all'inizio non si conosce ed il rischio così lo si rende minimo. Man mano che ci si rende conto della propria capacità di penetrare il mercato allora si adegua le strutture e le macchine. Ad oggi questa strategia mi ha premiato. Tante aziende anche grosse hanno fatto degli ingenti investimenti che poi non hanno trovato riscontro sul mercato, sono andate in crisi e alcune sono state costrette a chiudere.

Quali sono i fattori di eccellenza dell'azienda Agromonte

Il fattore di eccellenza per la nostra azienda è la qualità. Abbiamo tutte le certificazioni che nel mondo ci vengono richieste per poter entrare con i nostri prodotti in ogni mercato. Abbiamo una grande struttura moderna con una grande organizzazione logistica che rispetta le norme igienico sanitarie. Sappiamo rispondere, proprio per questi aspetti, alle richieste sempre più esigenti delle multinazionali, cui forniamo i nostri prodotti. Abbiamo fatti grandi investimenti proprio sulla qualità, e su, questa garantiamo al cento per cento i nostri prodotti.

Quali sono i vostri progetti per il futuro ?

Il nostro obiettivo è quello di creare, considerato la domanda del mercato sempre crescente, un'altra struttura giovane vada ad affiancare a quella esistente che possa essere anche questa a supporto dei produttori e dei consumatori. Vogliamo creare una linea di grigliati surgelati e vogliamo automatizzare l'ultimo processo produttivo, il packaging, e l'ultima fase della palletizzazione. Questo ci consentirebbe di abbattere i costi di produzione e poter essere competitivi a livello anche mondiale. Il prodotto italiano, e il nostro pomodoro, piace molto.

di Paolo Russo





TOSCANA



Il Butale

Il Butale nasce nel 2000, quando la famiglia Castelli acquista l'antico podere Montagliani e lo trasforma in un agriturismo. Nel 2004 è entrato a far parte dell'azienda **Simone Giani** che ha avviato, con Lorenza Castelli, un processo di sviluppo delle attività agricole. Con i fondi del **PSR Toscana 2007/2013** i due giovani imprenditori hanno **innovato i processi produttivi** e reso l'azienda maggiormente **competitiva**. Guidano l'azienda Lorenza e Simone con l'aiuto di manodopera familiare e di 3 operai impiegati nelle attività agricole.

L'allevamento zootecnico rappresenta l'**attività principale**. In azienda si allevano bovini, suini e ovini, le cui carni vengono trasformate in azienda e commercializzate attraverso la vendita diretta, oltre che offerte nei menù dell'agriturismo. In azienda, inoltre, sono allevati anche cavalli Haflinger e cani di razza maremmana.

Gli imprenditori hanno fatto domanda di finanziamento a valere su 4 misure del PSR: **121** "Ammodernamento aziende agricole" per la realizzazione della stalla, del laboratorio per la lavorazione delle carni, e per l'acquisto di un macchina operatrice, **122** "Migliore valorizzazione economica delle foreste" per l'acquisto di macchinari utili alla gestione del bosco, **114** "Servizi di consulenza aziendale" e **311** "Diversificazione verso attività non agricole" per la costruzione di un impianto fotovoltaico.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovani imprenditori con capacità di diversificare l'azienda:** saper "creare" diverse opportunità di reddito in un ambiente di montagna, coniugando efficacemente l'attività produttiva con quella ricreativa e di tutela del territorio
- **Passione, creatività e conservazione delle tradizioni:** capacità nel custodire e saper sfruttare efficacemente e in armonia con la storia economica, sociale e culturale del luogo le potenzialità della montagna, integrando attività agricola e territorio

INTERVISTA

AGRICOLTURA DI MONTAGNA, UN'EFFICACE FORMA DI GESTIONE DEI "BENI COMUNI"

Sull'Appennino Tosco-Emiliano due giovani imprenditori danno vita ad un'azienda solida, dedita alla custodia ed al ripristino della vitalità dei territori montani

Abbiamo incontrato Simone, con il quale abbiamo visitato a bordo di un fuoristrada l'azienda. L'imprenditore ci ha spiegato come l'azienda può essere redditiva, mantenendo al contempo salda la missione di presidio e fruibilità dei territori di montagna.

Simone, ci racconta la storia dell'azienda?

La zona in cui ci troviamo è caratterizzata dalla presenza di diversi antichi poderi. Nei primi anni 2000 la famiglia di Lorenza ne ha acquistato uno, il podere Montaglioni, trasformando i vecchi edifici presenti in strutture per l'accoglienza. In seguito, nel 2004, sono entrato anche io nella gestione dell'azienda e da lì abbiamo dato inizio a quella che oggi è l'azienda agrituristica Il Butale.

Sia lei che Lorenza lavoravate già nel mondo agricolo?

No, Lorenza prima che la sua famiglia comprasse il podere Montaglioni lavorava nell'impresa di famiglia, che non ha nulla a che vedere con l'agricoltura, il papà infatti ha sempre posseduto un laboratorio di falegnameria. Io invece ho sempre svolto la professione del "Norcino Ambulante", quindi in un certo senso sono sempre stato a contatto con una delle attività collaterali all'agricoltura.

Perché avviare un nuovo progetto di vita?

È stato soprattutto l'amore per la montagna. Questa è stata la ragione che ha spinto la famiglia di Lorenza ad investire nell'acquisto dei terreni, con l'idea di creare un'attività imprenditoriale. Ed è stata anche la motivazione che mi ha spinto ad investire nell'azienda.

Fare agricoltura in montagna non è semplice...

Per nulla! È un lavoro che presenta diversi svantaggi, differentemente dall'attività agricola di pianura. Prima di tutto abbiamo il problema delle vie di comunicazione, che ci costringono a sostenere costi molto alti legati ai trasporti. Inoltre, a queste altitudini, senza possibilità di fare irrigazione, possiamo fare il fieno solo con il primo taglio dell'erbaio, fare un secondo taglio a giugno non è economicamente conveniente. La sola spesa per il gasolio necessario al trattore quasi eguaglia il valore del fieno che ne deriva.

E non solo...

Le problematiche riguardano anche la presenza di animali selvatici, in particolare di

cinghiali e daini. Ci sono stati anni in cui, soprattutto per opera dei daini, abbiamo perso fino all'80% dei raccolti di fieno. Senza parlare poi dei lupi, che minacciano continuamente i nostri animali al pascolo. Circa due anni fa abbiamo dovuto fare un forte investimento per cercare di arginare il problema animali selvatici. Siamo stati costretti a recintare tutte le nostre terre, un perimetro di circa 5 km. Investimenti come questi, consentono di poter stare più sereni, ma a fronte di costi che, per un'azienda come la nostra, hanno un certo peso economico.

Quindi avete deciso di diversificare

Cerchiamo di fare dell'agriturismo uno strumento utile per avvicinare le persone alla nostra realtà territoriale, offrendo non solo ospitalità ma anche la possibilità di godere le bellezze del territorio. Il nostro è anche un lavoro di "promozione", a partire da quello che serviamo in tavola che proviene dall'azienda. Serviamo agli ospiti i "piatti di una volta", quelli che cucinavano i nostri nonni per far conoscere le nostre origini, mantenendole vive. All'ospitalità affianchiamo le attività ricreative, per questo motivo abbiamo avviato l'allevamento di cavalli, una mia grande passione, che mettiamo a disposizione degli ospiti per fare escursioni in quest'area di grande pregio naturalistico. Abbiamo avviato anche l'allevamento di cani maremmani, inizialmente per proteggere gli animali al pascolo dai lupi, poi è diventata un'ulteriore forma di diversificazione. Quando nevicava con i nostri trattori svolgiamo anche lavori come spalaneve. E poi c'è la vendita diretta della nostra carne, poiché grazie ai finanziamenti PSR abbiamo potuto realizzare il laboratorio per il sezionamento e il confezionamento.

Multifunzionalità non vuol dire solo maggiori garanzie di reddito...

Per noi essere un'azienda multifunzionale ha un significato ampio, legato al territorio, non solo al reddito. La nostra scelta imprenditoriale non è orientata solo verso la produzione, ma anche verso attività che guardano alla conservazione, alla preservazione e alla valorizzazione del territorio.

Infatti avete attivato una collaborazione con il Consorzio di Bonifica Valle del Serchio...

Si tratta di un'attività cui teniamo molto. Dal 2007 partecipiamo al progetto "Custodia del Territorio" ideato dal Consorzio. Svolgiamo attività di sorveglianza, monitoraggio e primo intervento su una parte del reticolo idraulico di cui l'Ente è competente. In questo modo partecipiamo attivamente alla tutela del territorio.

Quanto è stato importante il PSR per la vostra azienda?

Senza Programma di Sviluppo Rurale difficilmente avremmo potuto realizzare il nostro progetto aziendale in questi termini. Probabilmente avremmo comprato i macchinari e le attrezzature necessarie a svolgere le nostre attività, ma realizzare di sana pianta una stalla per il ricovero di 60 capi di bestiame e il laboratorio che ci ha consentito di chiudere la filiera, sarebbe stato difficile.

La carne buona non si fa solo con ciò che viene dato da mangiare agli animali, ma

dipende anche da come si allevano. I lavori che abbiamo realizzato con i contributi del PSR ci hanno aiutato a migliorare la qualità del prodotto. I nostri animali stanno in un ambiente adatto alle loro esigenze, con gli spazi giusti che ne garantiscono il benessere. Il laboratorio ci permette di usare tutti gli accorgimenti necessari affinché la carne sia di ottima qualità. Grazie al laboratorio, dove abbiamo 4 celle frigorifere, ed al fatto che noi lavoriamo su richiesta, possiamo spingere la frollatura della carne fino al punto in cui è molto tenera, poiché non abbiamo bisogno di venderla subito dopo la macellazione. Sicuramente in giro c'è tanta carne buona come la nostra o addirittura più buona, però quello che da noi la gente apprezza è il fatto che garantiamo sempre ed in tutte le fasi di lavorazione, il massimo della salubrità e qualità delle carni.

Progetti per il futuro?

Sicuramente puntare di più sull'agriturismo. Oggi lavoriamo per circa 3 mesi all'anno, vorremmo arrivare almeno a 5 mesi. E poi vorremmo mettere in piedi un maneggio, infatti l'idea è quella di dedicare parte dei nostri cavalli al maneggio. Per le altre cose penso che già facciamo abbastanza, anche se qui in montagna, come dicevo, bisogna sempre inventarsi qualcosa di nuovo, non si può stare fermi.

di Antonio Papaleo



Azienda Agricola Brunori

L'azienda Brunori nasce nel 2005 quando Alessia Brunori e suo marito Enrico decidono di realizzare un'azienda agricola.

Con l'adesione al PSR Toscana 2007-2013, sono stati avviati una serie di interventi che hanno portato ad un globale ammodernamento aziendale.

L'azienda, ubicata lungo la fascia meridionale della Maremma Toscana, area caratterizzata da un'antica tradizione rurale, si estende su una superficie di circa 20 ha. Le superfici aziendali sono distribuite senza soluzione di continuità attorno al centro aziendale, sede tra l'altro dell'abitazione familiare. La suddivisione produttiva delle superfici vede circa 1 ha di serre per la produzione di pomodoro da mensa, 2,50 ha di asparagi coltivati in pieno campo e, la restante superficie, attorno ai 17 ha è costituita da prati e erbai.

Gli interventi realizzati con i fondi del PSR Toscana 2007/2013 fanno capo alla misura 121 "Ammodernamento delle aziende agricole" e hanno riguardato la realizzazione di due moduli di strutture per agricoltura protetta, le serre, per un totale di superficie coperta di quattromila metri quadri dotate di un impianto per la fertirrigazione; un magazzino per la lavorazione, la preparazione ed il confezionamento dei prodotti; la realizzazione di un locale tecnico con le necessarie strumentazioni e attrezzature; un impianto di subirrigazione.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane imprenditrice con alta formazione e competenze specifiche:** l'ambiente familiare e il percorso di studi universitari hanno consentito alla giovane imprenditrice di finalizzare al meglio la sua attività sotto gli aspetti delle scelte imprenditoriali e produttive
- **Passione e determinazione:** l'imprenditrice ha perseguito con tenacia la strada verso la creazione della sua azienda contando sulle proprie forze e competenze
- **Tradizione e innovazione:** l'azienda, anche se giovane, porta in se le tradizioni familiari che l'imprenditrice ha saputo coniugare con moderni e innovativi processi produttivi

INTERVISTA

AZIENDA BRUNORI, DOVE I SOGNI DIVENTANO REALTÀ

Nella Maremma Toscana una piccola azienda orticola ma con un grande patrimonio: passione, esperienza e competenze

Abbiamo incontrato Alessia Brunori e suo marito Enrico, che ci hanno spiegato in che la loro azienda, un sogno divenuto realtà, è frutto di un patrimonio "intangibile".

Alessia ci può raccontare la storia della vostra azienda?

Faccio subito una precisazione, si tratta della mia azienda – ci dice sorridendo Alessia. Scherzo su questo perché avere un'azienda tutta mia è sempre stato un mio desiderio. Provengo da una famiglia che ha sempre lavorato in agricoltura e quindi possiamo dire che questo mondo, oltre a conoscerlo bene, è parte di me.

La storia di questa azienda, in un certo senso, traccia un po' quella che è la mia di storia. Ho sempre vissuto l'agricoltura e anche la mia formazione è andata in questa direzione. Oltre ad aver vissuto sempre in contatto con l'attività di famiglia, dopo la laurea ho subito iniziato a lavorare come direttore tecnico presso un'azienda florovivaistica. Con il passare del tempo, però, si faceva sempre più forte il desiderio di avere un'attività tutta mia. Il 2004 è stato un anno di svolta, anno in cui, con mio marito Enrico, decidemmo di cambiare vita e trasferirci qui in Toscana.

Perché proprio la Toscana?

Io sono originaria di un paesino della provincia di Roma, ma l'azienda che la mia famiglia ha sempre condotto si trova qui in Toscana, a poca distanza da dove ci troviamo noi adesso. Quindi, oltre al desiderio di iniziare un'attività tutta nostra, ha influito anche il legame con la mia famiglia di origine e con questo territorio. Dopo il trasferimento, inizialmente entro a far parte, come socio, dell'azienda di famiglia con funzioni, tra le altre, di Amministratore Delegato. Ma non era questo il mio obiettivo. Da subito infatti io e mio marito ci siamo messi alla ricerca di una realtà aziendale che potesse divenire la nostra azienda.

E avete comprato quella in cui ci troviamo...

Non è stato così semplice, anche se siamo stati molto fortunati. Il nostro problema, oltre a trovare un'azienda era anche trovare i fondi per comperarla. Quindi siamo andati per gradi. Dopo alcune ricerche siamo riusciti finalmente a trovare questa azienda e l'abbiamo presa in affitto. Intanto, parallelamente, cercavamo di risolvere il secondo problema, recuperare il denaro necessario. Fortunatamente, dopo circa un anno, siamo riusciti ad acquistare i terreni attraverso la cosiddetta compravendita con patto di riservato dominio di ISMEA che prevede una sorta di prestito agevolato.



Ed ha realizzato il suo sogno...

Esatto, ma questo ovviamente non bastava a realizzare l'azienda che volevo. Inizialmente le spese sono tante quindi, per circa 4 anni fino all'anno 2010, l'attività produttiva dell'azienda riguardava la produzione in pieno campo. Produzione, come sappiamo, soggetta alla stagionalità dei prodotti con evidente maggiore esposizione, sul mercato, alla concorrenza. Allora, con mio marito, che mi ha sempre accompagnata in questo progetto che per noi è diventato un progetto di vita, abbiamo deciso di fare un salto di qualità. Abbiamo studiato e progettato l'assetto produttivo che volevamo dare alla nostra azienda tenendo però conto degli sbocchi commerciali dei prodotti, ovviamente.

Ed avete deciso di costruire le serre

Sì, ma non solo. Grazie all'aiuto economico che abbiamo ricevuto aderendo al PSR Toscana, abbiamo in pratica ammodernato completamente la nostra azienda. Quando ho preso possesso dei terreni, in azienda, era presente solamente il pozzo aziendale, non c'era praticamente nulla. Quindi, oltre a realizzare le prime serre, abbiamo anche attrezzato le stesse con un impianto di fertirrigazione e parte dell'azienda, 2,5 ha in totale, con un impianto di subirrigazione, poiché il nostro progetto di sviluppo aziendale prevedeva l'impianto di una asparagiaia. Inoltre ci siamo dotati, ovviamente, di un locale tecnico dove abbiamo installato il cosiddetto banco di fertirrigazione ed abbiamo costruito il magazzino per la lavorazione, la preparazione ed il confezionamento dei prodotti, dotandolo dei locali necessari per favorire il benessere dei nostri operai, una sala mensa, uno spogliatoio ed i servizi igienici.

Tutto questo grazie al PSR?

Esatto. Senza Programma di Sviluppo Rurale difficilmente avremmo potuto realizzare ciò che invece abbiamo fatto nella nostra azienda. Ovvero, per un'azienda come la nostra, probabilmente soltanto con le nostre forze avremmo potuto magari realizzare le serre, ma ammodernarla così come abbiamo fatto, sarebbe stato un tantino più

difficile e sicuramente avrebbe richiesto tempi più lunghi.

Le risorse pubbliche hanno quindi avuto un ruolo importante per noi. Poter contare su una parte delle risorse, a fondo perduto, necessarie per gli investimenti grazie all'intervento pubblico, è veramente importante per un'azienda come la nostra, anche se debbo dire che questo non basta. Indubbiamente fare affidamento su un rientro di capitali, in tempi relativamente brevi, di quasi il 50%, dell'investimento totale che abbiamo effettuato è stato per noi molto vantaggioso. Però, come dicevo, soprattutto per un'azienda come la nostra, giovane e che sta cercando di affermare la propria attività sul mercato, con tutti i rischi che questo comporta, dover affrontare investimenti di un certo rilievo sarebbe stato molto più vantaggioso se il contributo a fondo perduto fosse stato erogato subito evitando l'elevata un'esposizione finanziaria. Oppure, sarebbe ancora più vantaggioso se si potesse disporre di una sorta di prestito con tassi agevolati sull'intero investimento.

Comunque, a parte l'aiuto del PSR, questa azienda l'abbiamo prima di tutto realizzata noi. È stata la passione che ho per l'agricoltura e soprattutto l'esperienza e le competenze che, sia io che mio marito abbiamo, che ci hanno sempre spinto ad andare avanti. Prima scherzavo dicendo che l'azienda è solo mia, anche se sono io l'imprenditrice e sono io che tutti i giorni sto nelle serre o sul campo di asparagi assieme ai nostri operai, anche se mio marito fa un altro lavoro, che comunque è sempre legato al mondo agricolo, il suo aiuto sia nella gestione dell'azienda che nella progettazione di tutto quanto è stato determinante.

Progetti per il futuro?

Progetti tanti. Innanzitutto vorremmo potenziare la nostra offerta sul mercato. Siamo un'azienda piccola, se consideriamo la sola superficie in produzione, e spesso ci rendiamo conto che non sempre riusciamo a soddisfare pienamente la domanda di prodotto, il che ci gratifica, poiché vediamo che la qualità dei nostri prodotti è riconosciuta e apprezzata. Quindi vorremmo sia potenziare la superficie in colture coperte sia ampliare la superficie in pieno campo impiantando altre asparagie. Continuare inoltre con altre innovazioni, come il fotovoltaico a ridurre l'impatto sull'ambiente della nostra attività. E poi, vorremmo anche che la nostra azienda diventasse, in un certo senso, una specie di centro di aggregazione. In particolare ci piacerebbe tanto attrezzare un'area della nostra azienda ad agriturismo. Insomma di idee e di progetti ne abbiamo tanti. Ho realizzato un sogno, ma non mi sento ancora arrivata.

di Antonio Papaleo

Complesso Agricolo Forestale Regionale Le Bandite di Scarlino

L'azienda, di proprietà della Regione Toscana, occupa una superficie di circa 9.000 ha, distribuiti nel territorio di quattro comuni della provincia di Grosseto: Scarlino, Follonica, Castiglione della Pescaia e Gavorrano. Il complesso agricolo e forestale, che fa parte del Patrimonio della Regione Toscana, è gestito in forma unitaria dai quattro comuni e il Comune di Scarlino ha il ruolo di Ente capofila. Cogliendo le opportunità offerte dal PSR Toscana 2007-2013 ed in particolare dalla misura 124 "Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo e alimentare e in quello forestale" nel 2011 è stato avviato il progetto FILAMI – Filiera latte asine amiantine per la creazione di una filiera del latte di asina che riuscisse anche nel recupero della popolazione di Asino Amiatino. Alla realizzazione del progetto hanno contribuito soggetti del mondo scientifico, istituzionale, produttivo, quali l'Istituto Zootecnico e Zooprofilattico Lazio Toscana, la Provincia di Grosseto, l'azienda Agraria S. Maria Alberobello, l'Università di Pisa – Facoltà di Veterinaria, l'Associazione regionale Allevatori della Toscana, il Consorzio Produttori Latte Maremma, Associazione Allevatori Micci Amiatini, Associazione culturale Sinergie Progetto Asinomania.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- Capacità di aggregazione e valorizzazione del territorio: creazione di sinergia tra il mondo della ricerca, quello professionale e istituzionale
- Sviluppo sostenibile: capacità nel custodire la biodiversità e costruire le opportunità economiche
- Integrazione tra attività produttiva e dimensione sociale: utilizzo degli animali allevati per attività di onoterapia, trekking someggiato, pulizia del sottobosco, didattica per le scuole
- Capacità di evidenziare il ruolo dell'Ente Pubblico, che si connota delle caratteristiche

INTERVISTA

INNOVAZIONE A SERVIZIO DELLA SOSTENIBILITÀ

In provincia di Grosseto un Ente Pubblico preserva, valorizza e crea sviluppo sostenibile attraverso l'uso intelligente del "patrimonio comune"

Abbiamo incontrato il dott. Patrizio Biagini, Direttore del complesso Le Bandite nonché promotore del progetto di filiera che ci ha illustrato, con entusiasmo e passione, il progetto realizzato.

Biagini ci può raccontare come nasce l'idea di produrre latte d'asina?

Oltre al fatto che noi alleviamo asini da diversi anni e quindi possedevamo già la materia prima, che potrebbe sembrare una battuta, l'idea è nata quasi per caso. Anche se dietro il "per caso" vi sono una serie di riflessioni e iniziative che, come Amministrazione Pubblica, già portiamo avanti da diverso tempo.

Quindi questa "idea" nasce da precisi obiettivi...

Sì, come dicevo, alla base c'è la ricerca di innovazione da mettere a disposizione delle imprese agricole attente a individuare nuovi sbocchi di mercato. Utilizzare ciò che i nostri asini producono è stata un'idea che abbiamo deciso di seguire quasi come a dire - perché no?, perché non percorrere questa strada. Ovviamente dopo esserci documentati sulle potenzialità di questo mercato, basandoci anche su altre esperienze che già sono in essere (in effetti abbiamo preso spunto da una interessante iniziativa realizzata in Sicilia che siamo andati a visitare).

Il vostro progetto guarda molto al territorio ed al sociale

Esattamente, ma aggiungerei anche l'aggettivo sostenibile.

Il nostro progetto, e sottolineerei anche il ruolo che noi rivestiamo in qualità di Amministratori della "cosa pubblica", ha molteplici aspetti. Questi aspetti ruotano tutti attorno all'asino amiatino. L'asino amiatino è una della 6 razze di asini italiane dichiarata in via di estinzione. Il progetto quindi punta sia alla conservazione e salvaguardia della razza sia alla sua valorizzazione. Valorizzazione che può essere effettuata a diversi livelli. Quello produttivo, il latte. È risaputo che, grazie alle caratteristiche organolettiche simili a quello umano, il latte d'asina è impiegato per risolvere problemi di intolleranze alimentari nei neonati e per l'alta digeribilità e contenuto proteico negli anziani con particolari problemi. Inoltre è crescente il suo utilizzo nell'industria della cosmesi.

Quello ambientale. Prendendo a riferimento la nostra realtà, intendendo il Complesso delle Bandite, grandi sono le potenzialità di utilizzo dell'asino a scopi turistici e gestionali dell'area. Ci troviamo inseriti in uno dei poli turistici più importanti della

Toscana - Follonica, Punta Ala, Castiglione della Pescaia – e disponiamo di un patrimonio ambientale caratterizzato da una vasta superficie boscata dove vi è la presenza di una ricca rete di sentieri che ben si prestano al trekking someggiato. Oppure penso all'attività di pulizia del sottobosco, quello ad alto fusto, le sugherete e i viali parafuoco, dove gli animali possono essere utili e avere ulteriori effetti positivi sull'ambiente come il non utilizzo di mezzi meccanici nel bosco. Oppure posso menzionare la raccolta dei rifiuti in aree, ad esempio, non accessibili con i mezzi a motore come l'area boschiva che si affaccia sulla spiaggia. Altro rispetto, quello squisitamente sociale, vale a dire l'onoterapia o la didattica. Proprio in questo podere, ad esempio, vi è la sede operativa dell'Associazione AsiniAmo con la quale collaboriamo mettendo a disposizione i nostri asini. Quelli maschi ovviamente.

Sostenibilità ambientale, sociale ed economica, un ottimo risultato!

Sì. Parte tutto da questi tre aspetti della sostenibilità. Gli obiettivi del progetto, oltre a salvaguardare l'asino amiatino, sono stati appunto indirizzati verso la ricerca di una scelta produttiva innovativa per l'impresa agricola che ha necessità di individuare nuovi sbocchi di mercato e nuovi elementi di compatibilità. Abbiamo creato in questo modo, sul nostro territorio, la filiera del latte d'asina.

Ecco, ci spiega in cosa consiste nel concreto

In sostanza abbiamo progettato e realizzato un'azienda-tipo dove sperimentare e collaudare tecnologie innovative e che racchiude tutto il processo produttivo a partire dal sistema di allevamento, alla mungitura fino al confezionamento e vendita del prodotto. Tutto questo allo scopo di poter essere utilizzata come modello per l'ulteriore crescita del partenariato aziendale da inserire in futuro nella filiera. Abbiamo anche progettato e realizzato il prototipo mobile per permettere la mungitura delle asine in campo, sono animali che vivono all'aperto, e poi un dispositivo mobile può raggiungere diverse aziende sul territorio.

E per quanto concerne le aziende interessate a diversificare le proprie attività?

Ovviamente questo aspetto è stato oggetto del progetto. Abbiamo realizzato dei corsi di formazione, gratuiti, per allevatori di asini proprio allo scopo di formare le persone ma soprattutto di creare una rete stabile di allevatori, per creare lavoro e reddito. Questo è il fulcro del nostro progetto. L'obiettivo principe, come Amministrazione Pubblica, è sempre stato quello di creare le giuste sinergie, quindi fungere da volano, per lo sviluppo del territorio.

Avete già iniziato la commercializzazione?

Ancora no, contiamo di iniziare a breve. Tuttavia abbiamo già in essere contatti e prime sperimentazioni con i diversi portatori di interesse. Stiamo definendo i criteri per una possibile collaborazione con alcune ASL, in particolare per l'uso pediatrico e geriatrico del latte all'interno degli ospedali. Abbiamo già avviato una fase di sperimentazione con una società appartenente all'industria della cosmesi.

Tutto questo lo avete realizzato attraverso i fondi PSR?

Esattamente. Per noi il PSR non è stato solo una fonte di finanziamento, ma è stato soprattutto un elemento di spinta nella realizzazione delle sinergie tra i diversi partner del progetto e ovviamente nella realizzazione dello stesso. Abbiamo lavorato insieme, abbiamo costruito una rete. Questo è un risultato di grande valore.

di Antonio Papaleo



Azienda Agricola Corte Gloria

L'azienda Corte Gloria nasce nel 2009, quando **Stefania Maffei** ha deciso di lasciare il suo lavoro di impiegata, per intraprendere un nuovo progetto di vita, avviando un allevamento di bachi per la produzione artigianale di seta. Con il PSR Toscana 2007/2013, misura 112 "Insediamento Giovani Agricoltori", l'imprenditrice ha potuto dare vita alla nuova azienda.

L'azienda si estende su una superficie di circa 0,6 ha, in affitto, coltivati ad oliveto per la produzione di olio extravergine, destinato all'autoconsumo. Sono presenti 7 gelsi secolari, le cui foglie sono utilizzate per nutrire i bachi. L'allevamento dei bachi è composto da circa 15.000 bozzoli che Stefania lavora e trasforma in seta presso il laboratorio aziendale. Fa parte dell'attività anche l'allevamento di api, circa 10 arnie, per la produzione di miele. Le produzioni sono vendute in azienda e presso i mercatini locali. Stefania organizza anche laboratori destinati alle scuole elementari per insegnare ai bambini il ciclo vitale del baco: dalla larva, alla seta.

Attraverso i fondi della misura 112, l'imprenditrice ha potuto dare avvio alla sua attività, dotandosi delle attrezzature necessarie per estrarre la seta dai bozzoli, per raccogliarla in piccole matasse (aspo) e per lavorarla (telaio).

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Recupero di antiche tradizioni:** Stefania ha avviato la produzione di seta artigianale rispettando le tradizionali tecniche di tessitura, riproducendo gli antichi macchinari di lavorazione e riportando in vita un'attività produttiva che ha caratterizzato la storia economica, sociale e culturale della Lucchesia
- **Metodo di lavorazione sostenibile:** l'allevamento dei bachi da seta richiede un ambiente naturale incontaminato che permetta la sopravvivenza dei bachi e la coltivazione dei gelsi, delle cui foglie si nutrono i bachi, deve essere effettuata senza l'uso di prodotti chimici
- **Organizzazione di laboratori:** "Dal baco alla seta", "Laboratorio di tessitura" e "Laboratorio itinerante" sono alcune attività che Stefania organizza per diffondere l'antico mestiere della filatura della seta

INTERVISTA

UN "SOTTILISSIMO FILO" UNISCE PRESENTE E PASSATO

Nel cuore della Lucchesia una giovane imprenditrice ridà voce al silenzioso mondo di un bozzolo attraverso il rumore delle spolette

Abbiamo incontrato Stefania nel laboratorio dove in primavera alleva i "suoi" piccoli bachi e nel resto dell'anno dipana e tesse migliaia di lucenti e sottilissimi fili di seta.

Stefania come nasce la passione per questo antico mestiere?

Ho iniziato ad allevare i bachi per curiosità, poi è arrivata la passione. La molla è scattata in occasione di una mostra sugli antichi mestieri del Lucchese dove, quasi per gioco, promisi a mio figlio che avremmo allevato i bachi. All'epoca mio figlio aveva tre anni e, come quasi tutti i bambini, era affascinato dagli insetti.

Quindi all'inizio si è trattato solo di curiosità...

Sono sempre stata affascinata dal racconto che le nonne o i vicini di casa mi facevano su come avveniva l'allevamento del baco da seta. Ero conquistata dai racconti sulla cura che ci voleva per allevare i "filugelli", così venivano chiamati i bachi, sui cosiddetti "cannicci", che sarebbero i letti di allevamento. Mi affascinava in particolare un racconto. Sembra che le donne per far schiudere le uova, le avvolgessero in un fazzoletto e le riponessero, per farle stare al caldo, nel loro seno, poiché il baco è molto delicato e sensibile alle variazioni di temperatura.

E come ha fatto ad avviare il suo progetto aziendale?

Prima di tutto c'è stata una lunga fase di ricerca. Ho iniziato a fare ricerche in internet, presso l'archivio di Stato di Lucca, andavo a parlare con le persone più anziane. Insomma prima ho studiato. Poi il problema è stato trovare le uova. Fortunatamente sono riuscita a mettermi in contatto con un signore di Reggio Calabria, che allevava i bachi a scopo terapeutico nell'ambito di una casa famiglia. Così grazie alla cortesia e alla disponibilità di questa persona ho avuto le prime uova. Purtroppo il primo invio non è stato fruttuoso, sfortunatamente le uova non si sono schiuse. Quindi me ne feci re-inviare delle altre e, questa volta, ottenni i primi bozzoli. Devo confessare, però, che portare allo sfarfallamento i bachi è stato piuttosto faticoso e impegnativo. I bachi hanno bisogno di molta cura e sono molto esigenti!

Come funziona l'allevamento?

Innanzitutto bisogna dare da mangiare ai bachi dalle 6 alle 8 volte al giorno. Le foglie di gelso con cui si nutrono, devono essere fresche, asciutte e pulite. All'inizio, ogni giorno dovevo andare, prima di recarmi a lavoro, a raccogliere le foglie. Nei periodi



più caldi, inoltre, ci andavo anche 2 volte al giorno! Ad ogni età della larva, bisogna cambiare il letto di allevamento. il baco da seta richiede molto tempo e una cura scrupolosa. Tutte cose che ho imparato documentandomi molto. Dopo tutto questo impegno, è stata una vera gioia ed un bello spettacolo ritrovarsi casa con tutte le farfalle che svolazzano, è stato come uno sbocciare della primavera.

Lei pratica la "seta non violenta". Ci spiega cosa vuol dire?

Consiste nel non uccidere il baco. Di solito si fanno bollire i bozzoli con dentro l'animaletto, la seta ottenuta in questo modo è migliore, invece io aspetto lo sfarfallamento, quindi la farfalla che buca il bozzolo e viene fuori.

Come ha imparato a lavorare i bozzoli?

Studiando. Prima ho cercato di capire quali utensili servivano e poi come utilizzarli per estrarre i fili seta fino ad arrivare alla tessitura. Ho addirittura imparato a tessere al telaio come le nostre nonne. Quindi con l'aiuto di mio marito Stefano, studiando le illustrazioni presenti in vecchi manoscritti e alcuni affreschi antichi, che riproducevano la lavorazione della seta, abbiamo potuto realizzare alcuni degli strumenti necessari, come un piccolo aspo per la "trattura" della seta, cioè per trarre il filo dal bozzolo, oppure un "torcitoio", che serve per ritorcere i fili in modo da aumentarne la resistenza, così da poter essere lavorati al telaio.

In seguito si è sparsa la voce di quello che stavo facendo, mi hanno contattato le scuole ed ho iniziato a svolgere laboratori didattici. Cosa che non ho mai smesso di fare, poiché i bambini sono sempre entusiasti e affascinati, spiego loro tutto il ciclo, partendo dalle uova fino ad arrivare alla seta.

Di cosa si nutrono i bachi?

Questo è stato un altro dei problemi che ho dovuto risolvere sempre con la ricerca. Un tempo, quando la bachicoltura era diffusa, le nostre campagne erano piene di gelsi. Poi nel secondo dopoguerra con l'abbandono di questa attività, i gelsi sono scomparsi per fare spazio ad altre coltivazioni. Fortunatamente, attraverso parenti e amici sono riuscita a contattare un signore del posto che, legato ancora ai ricordi di un tempo, non ha mai voluto tagliare gli alberi di gelso e quindi ha un pezzetto di terra dove ci sono dei gelsi secolari, e che mi dà la possibilità di poterli usare per nutrire i miei bachi.

Lei era un'impiegata con un lavoro "sicuro", cosa l'ha spinto a lasciare tutto?

Quando nel 2009 ho fatto effettivamente, come dico io, questo salto nel buio, era già da circa 5-6 anni che allevavo i bachi e lavoravo per un calzaturificio dove curavo il settore dell'esportazione. Il tutto si è concretizzato quando, nell'ambito di un corso organizzato dalla Regione Toscana per operatore agrituristico, gli organizzatori mi hanno lanciato l'idea di aderire al PSR e creare un'attività tutta mia.

Quindi è stata la possibilità offerta dal PSR ad invogliarla?

C'è da dire che più passavano gli anni, più questa cosa di allevare i bachi e fare anche attività didattica mi impegnava sempre più. Quindi ho deciso di fare questa scelta in maniera netta; se non avessi avuto l'aiuto offerto dal PSR probabilmente non avrei mai costituito l'azienda, in questo il PSR è stato determinante. Oggi sono soddisfatta, certo rispetto a prima il mio reddito è diminuito moltissimo, però mi sono riappropriata del mio tempo, ho riscoperto la bellezza della natura ed ho anche imparato a riconoscerla. Apprezzo tantissimo l'evolversi delle stagioni, riconosco l'alternanza delle fioriture, poiché mi dedico anche all'allevamento delle api. Insomma, sono soddisfatta di quello che faccio.

di Antonio Papaleo

Società Agricola Salcheto

L'azienda, nata negli anni '80 come piccola realtà vitivinicola e multi colturale a conduzione familiare, si trova nel comune di Montepulciano, in provincia di Siena, il quale occupa un ruolo di tutto rispetto nel panorama vitivinicolo mondiale e per il quale l'enologia rappresenta uno dei settori trainanti dell'economia.

Grazie ai fondi derivanti dal PSR Toscana 2007-2013, è stata realizzata una nuova e innovativa cantina aziendale, compresi i locali annessi per il confezionamento e la commercializzazione del prodotto e acquistati i macchinari e le attrezzature necessarie.

L'azienda, specializzata nella produzione vitivinicola, ha un'estensione di circa 65 ha, 50 dei quali sono vitati ed i rimanenti 15 circa sono costituiti, per la gran parte, da bosco ceduo. I vigneti, condotti in regime biologico, sono suddivisi in tre corpi. Il più grande, di circa 28 ha, è il Salcheto e si sviluppa tutto intorno alla cantina e dove peraltro è ubicato il centro aziendale; ulteriori 11 ha si trovano nel territorio del comune di Chiusi ed altri 11 ha in Val d'Orcia.

La cantina Salcheto è la prima cantina al mondo Off-Grid, ovvero staccata dal sistema della rete energetica e quindi autonoma nel suo approvvigionamento. Inoltre, è stata la prima cantina al mondo a certificare l'impatto ambientale del vino che produce attraverso la valutazione della sua impronta carbonica - Carbon Footprint - basata sullo standard ISO 14064. L'azienda ha partecipato alle misure 123 "Aumento del valore aggiunto dei prodotti agricoli" i cui fondi sono stati destinati alla realizzazione del fabbricato per il confezionamento e la commercializzazione compresi gli impianti e 121 "Ammodernamento Aziende Agricole" i cui fondi sono stati destinati all'acquisto di macchinari ed attrezzature per la movimentazione dei carichi e per i lavori di coibentazione dell'intera cantina. Percepisce inoltre premi per il metodo di conduzione biologico.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Innovazione, ricerca e tutela dell'ambiente:** aver progettato e realizzato una riorganizzazione delle attività aziendali in un'ottica di sostenibilità ambientale del processo produttivo, replicabile e applicabile ad altre aziende del settore enologico
- **Rete di contatti, promozione e sviluppo delle innovazioni:** collaborazioni con il mondo della ricerca, professionale e istituzionale con momenti di confronto pubblico - Carta di Montepulciano e Forum per la Sostenibilità Ambientale del vino
- **Integrazione tra attività produttiva, territorio e società:** conduzione di un'azienda agricola sostenibile dal punto di vista economico, sociale e ambientale

INTERVISTA

DOVE IN BOTTIGLIA OLTRE AL VINO SI TROVA TANTA SOSTENIBILITÀ

Nel basso Senese, nel distretto del Vino Nobile di Montepulciano, un'azienda votata alla produzione di vino e alla sostenibilità

Abbiamo incontrato Michele Manelli, socio e Presidente del Salcheto, che ci ha illustrato, in ogni dettaglio, le innovazioni della loro cantina.

Michele ci può raccontare cosa è la Società Salcheto?

Partiamo da questo: siamo un'azienda che produce vini di alta qualità nel pieno rispetto dell'ambiente. Questo è il frutto di enormi investimenti, non solo economici. Fin dalla sua nascita, la filosofia aziendale è sempre stata incentrata sul voler essere un'azienda capace di produrre secondo gli antichi valori legati alla ruralità del territorio in cui ci troviamo, e portati avanti con intelligenza, creatività ed in particolare qualità. In poche parole, l'azienda Salcheto racchiude in sé storia, innovazione, qualità e rispetto dell'ambiente.

Quali sono le azioni che avete adottato per perseguire tutto questo?

Come dicevo, ci vuole tempo e soprattutto la giusta filosofia. Da sempre abbiamo dato alla nostra attività aziendale una forte connotazione innovativa in grado di saper coniugare la sostenibilità economica con quella ambientale, ma anche sociale. Siamo sempre stati del parere che, sostenibilità, in tutte le sue accezioni, deve essere applicata in maniera organica all'interno dell'azienda. Ciò deve fare parte del controllo di gestione aziendale.

La cantina che abbiamo realizzato, assieme a tutta l'azienda agricola, rappresentano il fulcro della nostra filosofia imprenditoriale. Abbiamo immaginato, progettato e realizzato lo sviluppo della nostra azienda basato sulla sostenibilità ambientale. Abbiamo cercato di farlo attraverso azioni e innovazioni che garantiscono la sostenibilità ambientale, ma che sono anche in equilibrio con l'approccio alle energie rinnovabili in maniera integrata ed equilibrata. Integrate ed equilibrate con l'efficientamento della proposta produttiva aziendale. Ovvero, noi non abbiamo cambiato indirizzo produttivo, ma il nostro scopo è stato quello di continuare a produrre vino seguendo linee e logiche di efficientamento del processo produttivo.

Ci può far capire di più?

Noi siamo un'azienda che produce in regime biologico, il che ci dà già una certa connotazione. Però, come accennavo prima, la nostra filosofia è massimizzare il più possibile il beneficio ambientale in tutte le fasi di lavorazione del prodotto, dal campo fino alla commercializzazione.

Questo lo si fa adottando un certo tipo di controllo di gestione aziendale. Abbiamo quindi sviluppato ed inserito nel controllo di gestione aziendale alcuni elementi di tipo ambientale e lo abbiamo fatto mantenendo inalterata la nostra proposta produttiva ovvero, eravamo azienda vitivinicola e tale siamo rimasti.

Su quali elementi avete basato il controllo di gestione di tipo ambientale?

Abbiamo inserito nel controllo di gestione aziendale il monitoraggio di tre parametri. Il primo riguarda il calcolo dell'impronta carbonica del nostro vino. Questo lo facciamo attraverso il calcolo dell'energia e delle materie che, sia direttamente sia indirettamente, sono consumate nella produzione del nostro vino. Siamo la prima cantina al mondo ad aver avviato in via sperimentale e poi certificandola, la Carbon-Footprint del vino.

Il secondo riguarda l'impronta idrica della nostra azienda. Seguendo le linee guida del Water Footprint Assessment Manual del 2011, realizziamo la valutazione della gestione dell'acqua a livello aziendale per quanto attiene la razionalizzare e l'abbattimento di qualsiasi inquinamento.

Infine il terzo parametro che prendiamo in considerazione è l'Indice di Biodiversità. Questo, anche se ancora in fase sperimentale, sono già quattro anni che lo abbiamo inserito nel nostro controllo di gestione e ci basiamo sul monitoraggio della qualità biologica del suolo e dell'ecosistema aziendale.

Attraverso l'inserimento di questi parametri nel controllo di gestione dell'azienda, basiamo quindi la nostra analisi ambientale.

Ci può illustrare invece le peculiarità della cantina e come si inserisce in tutto ciò che ci ha detto?

Come accennato, la realizzazione della cantina è stata studiata in maniera tale che le nostre produzioni vengano realizzate con la massima riduzione dell'impatto sull'ambiente.

La prima cosa che abbiamo fatto è progettare una cantina in grado di ridurre fortemente i consumi e le dispersioni di energia.

Abbiamo realizzato una cantina energeticamente autonoma e come ci piace dire - il risparmio di energia è la nostra prima fonte di approvvigionamento. Dai nostri calcoli, infatti, risulta che, rispetto ad una cantina tradizionale, il fabbisogno della cantina Salcheto è inferiore di una percentuale pari al 54%.

Energia che auto produce...

Esattamente. Siamo la prima cantina al mondo Off-Grid, quindi, come dicevo, energeticamente autonomi. Abbiamo basato il nostro progetto sull'efficienza energetica e la produzione di energie rinnovabili partendo esclusivamente dalle risorse aziendali. L'energia che utilizziamo ha essenzialmente tre origini.

La luce del sole. Sfruttiamo l'energia solare per illuminare in maniera naturale i locali della cantina. Questo grazie a delle innovative, ma quanto mai semplici, soluzioni. Abbiamo adottato delle soluzioni tecniche che, attraverso dei collettori con specchi ri-



curvi, la luce naturale viene catturata all'esterno e fatta confluire all'interno della cantina. Mentre, un impianto fotovoltaico, ci fornisce l'energia elettrica di cui necessitiamo. Le biomasse legnose. Utilizziamo gli scarti della potatura dei vigneti e del bosco di pertinenza aziendale per produrre il calore necessario a riscaldare gli ambienti destinati ad uffici, alla ricezione dei clienti nella nostra enoteca, oltre a riscaldare l'acqua. Mentre, per la produzione del freddo, utilizziamo un sistema basato sullo scambio termico dell'energia geotermica a bassa entalpia. In pratica sfruttiamo l'inerzia termica del terreno "catturandone il freddo" attraverso delle sonde geotermiche che abbiamo installato sotto alcune particelle di vigneto confinanti con il nostro centro aziendale, che è sede tra l'altro della cantina.

Inoltre abbiamo realizzato tutta una serie di accorgimenti tecnico-costruttivi che vanno a favore del "non utilizzo dell'energia". Come ad esempio la particolare coibentazione della cantina, il sistema di ventilazione naturale o ancora la parete vegetale verticale che abbiamo realizzato per evitare lo scambio di calore tra l'esterno e l'interno della cantina.

Ci spiega invece come alcune di queste "innovazioni", entrano nel ciclo di lavorazione delle uve e del vino?

Il tetto della nostra cantina è formato da un grande piazzale dove sono collocati i collettori per catturare la luce naturale. Bene su questo piazzale, durante la vendemmia, arriva l'uva che, dopo essere stata diraspata, viene selezionata manualmente e poi, liberando parte occupata dagli specchi, l'uva viene riversata nei collettori e va a finire direttamente nelle vasche di vinificazione. Tutto avviene per gravità, senza utilizzo di energia e soprattutto senza bisogno di far entrare alcun mezzo meccanico all'interno dei locali della cantina.

Oppure penso al raffreddamento necessario nella fase di premacerazione delle uve.

Questo è realizzato attraverso l'acqua che scorre nelle serpentine derivante dall'impianto geotermico.

Oppure posso citare un'altra delle innovazioni tecniche da noi adottate per risparmiare energia sfruttando solo ciò di cui già si dispone. Per esempio, nella fase di macerazione all'interno dei vinificatori, abbiamo studiato un sistema che utilizza esclusivamente l'anidride carbonica che si sviluppa dalla fermentazione per la movimentazione della parte liquida con quella solida. In questo modo viene sfruttata l'anidride carbonica che si genera nel processo, senza utilizzare pompe tradizionalmente alimentate con energia elettrica.

Inoltre, poiché la nostra cantina si sviluppa in verticale, è parzialmente interrata e su due piani, tutta la movimentazione del vino, passaggio dai vinificatori alle botti e così via, avviene molto semplicemente, per gravità.

Ancora una volta abbiamo trovato il modo di risparmiare energia.

Tutto questo anche grazie al PSR Toscana...

Come dicevo, siamo un'azienda in continua ricerca ed evoluzione. Così come nel 2003 abbiamo deciso di aprire le porte della nostra azienda al mondo economico-finanziario, siamo infatti una Società di Capitali, nella ricerca di sviluppo del nostro progetto aziendale abbiamo anche cercato di accompagnare il nostro progetto con gli strumenti che vengono messi a disposizione per il mondo agricolo. Quindi abbiamo aderito al PSR Toscana e siamo particolarmente fieri del fatto che c'è stata una fattiva collaborazione con gli Enti preposti, Provincia di Siena e Regione Toscana, data dal fatto che il nostro progetto rispecchia pienamente quelle che sono le linee di indirizzo della Programmazione Comunitaria. Infatti, nell'annualità in cui abbiamo partecipato al bando regionale, ci siamo classificati primi in graduatoria. Questo perché, il progetto perseguiva i principali obiettivi programmatici: riduzione dell'impatto ambientale, la sicurezza sui luoghi di lavoro, il miglioramento della qualità e della produttività, ecc. Certo non è stato semplice, poiché molte delle innovazioni da noi proposte, forse perché – faccio una battuta- troppo innovative, hanno richiesto attente analisi. Alla fine però il risultato cui siamo giunti è molto positivo.

di Antonio Papaleo

UMBRIA



Antica Cascina Brandimarte

L'Antica Cascina Brandimarte si trova a Castelluccio di Norcia (PG) all'interno del Parco Nazionale dei Sibillini, un'area di grande valore ambientale e paesaggistico. Con il contributo del PSR Umbria 2007/2013 è stato realizzato un agriturismo che integra l'attività agricola. L'agriturismo è a conduzione familiare, vi lavorano Maria Rita Brandimarte con il marito Luciano Coccia e i figli Giovanni e Tiziano, e personale extra durante la stagione estiva.

L'agriturismo dispone di 8 camere (14 posti letto) e di 35 coperti. L'attività agricola è strettamente connessa a quella agrituristica. Il 90% delle produzioni aziendali, infatti, sono reimpiegate nel ristorante o vendute attraverso la vendita diretta. Le produzioni variano dal farro, alla roveja (un tipico legume locale), alla lenticchia.

La realizzazione del progetto è stata possibile grazie alla misura 311 "Investimenti in attività non agricole", che ha permesso la ristrutturazione di un vecchio fabbricato, di proprietà della famiglia di Maria Rita.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Riqualficazione storico-culturale:** il recupero del vecchio edificio, realizzato utilizzando materiali della tradizione architettonica locale e puntando sulle peculiarità paesaggistiche e naturalistiche della zona rurale, permette il rilancio di un'area interna, dei valori e del suo patrimonio culturale e gastronomico.
- **Forza della famiglia e prospettive future:** Maria Rita può contare su una solida rete familiare, in cui ognuno è parte attiva. Il marito si occupa degli aspetti amministrativi e i figli sono attivamente coinvolti nell'attività agrituristica e agricola e, grazie a queste attività, è garantito il loro futuro occupazionale.
- **Recupero di cultivar tradizionali:** la scelta di recuperare cultivar tradizionali e proporle agli ospiti in degustazione o in vendita caratterizzano e qualificano l'offerta ricettiva.

INTERVISTA

NATURA INCONTAMINATA E PSR, UN CONNUBIO VINCENTE

Sulle colline di Castelluccio, il recupero di una vecchia cascina diventa un esempio di diversificazione dell'attività agricola, in una cornice ambientale e paesaggistica unica

Giovanni ci ha accolto per raccontarci il progetto, condiviso e portato avanti grazie alla collaborazione di tutta la famiglia.

Giovanni come è nato il progetto di recupero del vecchio fabbricato?

L'idea è nata nel 2000 quando la proprietà della famiglia di mia moglie è stata divisa tra Maria Rita e la sorella. A mia moglie è toccato questo fabbricato che era crollato e andava recuperato. La spesa era molto onerosa. Un amico tecnico agronomo ci ha informati delle possibilità offerte dal PSR, ed è stata una fortuna perché senza il contributo pubblico non credo che avremmo mai realizzato l'agriturismo.

Cosa rappresenta l'attività agrituristica nel vostro bilancio familiare?

L'agriturismo è la principale fonte di reddito. In percentuale genera il 60-70% delle entrate, ha una superficie di circa 500 mq, ci sono 8 camere, per un totale di 14 posti letto, e il ristorante con 35 coperti. L'azienda agricola si estende su 12 ha di terreno 6 ha sono coltivati a lenticchia, farro e roveja a rotazione, la restante parte è dedicata al pascolo per vitelli e pecore.

Come vengono utilizzate le produzioni agricole?

Il 90% della produzione è reimpiegata presso l'agriturismo. Dalle carni al latte prodotto, circa 15 litri al giorno, che viene trasformato in ricotta, in collaborazione con un pastore di Castelluccio che ha un caseificio. Le lenticchie vengono consumate in parte all'interno dell'azienda, in parte conferite alla "Cooperativa della Lenticchia di Castelluccio" che si occupa del confezionamento e della vendita tramite una società di distribuzione; la vendita del prodotto confezionato avviene anche in azienda. Una delle nostre produzioni di punta è la roveja, una sorta di pisello che abbiamo recuperato, valorizzato e messo in commercio. Viene utilizzata per preparare zuppe, bruschette e per ricavare una farina con cui si fa una polenta tipica della tradizione locale, molto apprezzata.

Che rapporti avete con gli altri produttori del territorio?

Siamo iscritti alla Coldiretti e partecipiamo con i nostri prodotti ai "farmer's markets". Facciamo parte di una delle Cooperative della "Lenticchia di Castelluccio" che raccoglie 15 produttori. La Cooperativa ci assiste nelle operazioni di semina, raccolta e

pulitura, oltre che per il confezionamento. Tutti i soci conferiscono alla Cooperativa anche le quantità di prodotto in esubero che vengono vendute dalla società esterna che commercializza le lenticchie. Il ricavato viene ridistribuito tra i soci.

In che modo promuovete l'agriturismo?

Siamo collegati a operatori turistici che lavorano a livello locale e regionale. Poi c'è il nostro lavoro di promozione, dal dépliant a internet, uno strumento fondamentale per il lavoro. Abbiamo il sito web dell'azienda, un ottimo biglietto da visita, utilizziamo anche Tripadvisor e Facebook. La nostra comunicazione viaggia prevalentemente sul web, ma anche che grazie al passaparola.

Quali sono i progetti per il futuro?

Stiamo lavorando per offrire un servizio in più alla clientela: una rete di servizi turistici all'interno del Parco Nazionale che consenta la visita dei luoghi di maggiore interesse. Inoltre, stiamo completando la spa interna all'agriturismo, un servizio molto richiesto sia nella stagione estiva, che in quella invernale.

di Michela Ascani



CCBI Consorzio Produttori Carne Bovina Pregiata delle Razze Italiane

Il CCBI - Consorzio Produttori Carne Bovina Pregiata delle Razze Italiane è nato nel 1982 a San Martino in Colle per promuovere e valorizzare le carni derivate dalle 5 razze italiane da carne (Chianina, Marchigiana, Romagnola, Maremmana e Podolica), attraverso la **tracciabilità** e la **valorizzazione della filiera produttiva**. Dal 1984 il Consorzio gestisce il **Marchio "5R"**, riconosciuto dal Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, che garantisce la qualità della carne e consente la tracciabilità del singolo capo, dal produttore al consumatore. Dal 1999 ha adottato il **Disciplinare di Etichettatura**, approvato dal Ministero, che mira a tracciare e **valorizzare tutta la filiera produttiva dei bovini italiani da carne**.

Con il contributo del **PSR Umbria 2007/2013** il CCBI, nell'ambito della misura 124 "Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo, alimentare e forestale", ha realizzato il **progetto sperimentale "Strumenti di valorizzazione delle carni bovine di qualità attraverso la filiera corta"** volto a migliorare la **competitività delle aziende** di piccole dimensioni del comparto zootecnico, attraverso la sperimentazione di tecnologie innovative per la lavorazione delle carni su una **"macelleria mobile"**. L'utilizzo del mezzo itinerante facilita la vendita diretta delle piccole aziende.

Per la realizzazione del progetto è stato costituito un **partenariato** composto dal CCBI, **capofila**, da **5 aziende zootecniche**, che hanno messo a disposizione i capi di bestiame per la sperimentazione, dal **3A-Parco Tecnologico Agroalimentare dell'Umbria** e dall'**Università di Perugia - DSEEA** (Dipartimento di Scienze Economico Estimative e degli Alimenti).

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Innovazione e tutela delle varietà bovine pregiate autoctone:** il progetto, finalizzato a valorizzare le carni bovine di qualità da razze italiane autoctone ha permesso l'introduzione di innovazioni di processo, di prodotto e di organizzazione, che hanno consentito ai produttori di aumentare la redditività delle aziende, conservando biodiversità
- **Rafforzamento della filiera corta:** l'intervento realizzato ha offerto alle aziende l'opportunità di adottare il canale della vendita diretta, grazie al prototipo di "macelleria mobile", e di inserirsi in canali alternativi alla GDO
- **Innovazione a servizio dei piccoli imprenditori:** grazie alla realizzazione del progetto i piccoli produttori hanno migliorato i processi produttivi - sperimentazione sulla frollatura - e incrementato la vendita diretta, garantendo al consumatore un prodotto di qualità a Km 0

INTERVISTA

CCBI: L'INNOVAZIONE AL SERVIZIO DELLA FILIERA CORTA E DELLE PRODUZIONI TIPICHE

Un Consorzio di produttori lavora per la valorizzazione delle carni bovine da razze italiane e utilizza l'innovazione per rafforzare la filiera corta

Abbiamo incontrato, presso la sede del Consorzio di San Martino in Colle, Gaia Martuscelli, Responsabile della Certificazione del Consorzio, per farci raccontare il progetto realizzato con i fondi del PSR e per capire che ruolo ha giocato il CCBI.

Gaia, come è nata l'idea del progetto di innovazione?

Siamo partiti dalle problematiche del settore. Gli allevatori italiani soffrono molto la concorrenza proveniente dall'estero, ora ancora di più accentuata dalla crisi economica. Le razze nostrane (Chianina, Marchigiana, Romagnola, Maremmana e Podolica) hanno un'ottima qualità, ma non si prestano all'allevamento intensivo. Sono animali che hanno bisogno di una quantità di cibo molto abbondante per l'aumento del peso rispetto, ad esempio, ad alcune razze estere con un accrescimento più veloce. Gli allevatori hanno elevati costi a fronte di problemi di commercializzazione e di remunerazione. Solo per fare un esempio, il 90% della carne in commercio nella GDO è francese, nata in Francia, allevata in Italia. La spiegazione è semplice 1 kg di fettine di Chianina costa 19 euro, 1 kg di fettine di francese meno di 8. Per andare incontro agli allevatori ci è sembrato logico lavorare nella direzione della filiera corta.

In cosa consiste il progetto?

Abbiamo sviluppato il primo prototipo di un camion per il sezionamento, confezionamento e vendita della carne bovina. Si tratta di una "macelleria mobile" pensata per accorciare al massimo la filiera. Il mezzo è nato per consentire un contatto diretto tra produttore e consumatore, diminuendo i costi di produzione, passando dalla macellazione alla vendita diretta. È un'innovazione importante che permette di sezionare e vendere nello stesso luogo, risparmiando notevolmente in termini di tempo e di risorse economiche. Per allestire un punto vendita i costi sono molto alti, circa 150-200.000 euro, in questo modo il costo per l'allevatore sarà soltanto quello dell'affitto del mezzo.

Quali sono gli obiettivi del progetto?

Valorizzare le carni bovine di qualità attraverso la filiera corta e trasferire processi di lavorazione delle carni, proprie delle imprese industriali, alle aziende di piccole e medie dimensioni. Abbiamo cercato risolvere e superare i limiti tecnici ed economici

che hanno questo tipo di aziende. Lavorazione, preparazione e vendita delle carni bovine di qualità in un unico posto, affinché con la vendita diretta presso i mercati o nell'azienda stessa l'allevatore possa incrementare le vendite e il reddito. Uno degli scopi del Consorzio è la valorizzazione. Alcune razze, come la marchigiana, stanno sparendo, gli allevatori devono essere incentivati a continuare il loro lavoro, altrimenti un intero patrimonio italiano andrà perduto.

Ci spiega quali sono le reali innovazioni del progetto?

Intanto, devo sottolineare che per realizzare tutto quello che c'è oggi, abbiamo lavorato insieme ad altre persone. Le relazioni sono importanti, ognuno mette in campo le proprie competenze. Abbiamo costituito un partenariato composto dal CCBI, dalle aziende zootecniche (Alberta Ceccagnoli, Angela Ercoli e Giovanni Battista Tosti, Il Passaggio, Basilio e Claudio Luchetti e Flavia Elisabetta Ventura), dal 3A-Parco Tecnologico Agroalimentare dell'Umbria e dall'Università di Perugia - DSEEA (Dipartimento di Scienze Economico Estimative e degli Alimenti). Abbiamo voluto, attraverso la tecnologia, incontrare le tendenze del mercato come la vendita diretta, la domanda di prodotti tracciabili e di qualità, con un rapporto qualità/prezzo appropriato. Inoltre, abbiamo sperimentato soluzioni innovative per il sezionamento, il confezionamento sottovuoto delle carni all'interno della "macelleria mobile".

Come è fatta la "macelleria mobile", ha delle caratteristiche particolari?

Certo, deve rispondere a canoni precisi ed essere anche funzionale. È alta 2 metri e 40 centimetri, ha un pannello apribile coibentato in vetroresina per uso alimentare. C'è una parte laterale mobile che serve per proteggere le carni dagli agenti atmosferici. Il banco espositivo è in acciaio inox, e sul fondo c'è lo spogliatoio e un wc chimico con luce al neon e porta interna, vani porta carta, portacoltelli in acciaio inox con sterilizzatore a liquido freddo. Inoltre, sono presenti due gruppi idrici con lavelli in acciaio inox, un boiler elettrico per l'acqua calda, un doppio serbatoio per il carico e scarico dell'acqua, due lavelli da 100 litri, un dosatore per l'igienizzante dell'acqua e un frigo su misura.

Come funziona la macelleria?

Passate le fasi del mattatoio, della macellazione, della divisione in quarti e della frolatura, l'animale viene trasportato, sezionato in quarti presso l'azienda dell'allevatore proprietario. A quel punto ci sono 3 fasi di lavorazione. Nella prima fase i quarti vengono disossati e lavorati per la successiva fase di trasformazione. Poi, vengono realizzati i tagli da mettere sul bancone. Infine, c'è il passaggio sul banco vendita. Si tratta di un vero e proprio risparmio di tempo e di denaro.

Quanto ha influito il PSR sulla realizzazione del progetto?

Il PSR ha avuto un ruolo molto importante. I contributi hanno permesso di realizzare un sogno. Avevamo intenzione di realizzare la "macelleria mobile" da diversi anni e il co-finanziamento pubblico ci ha permesso di farlo. Grazie al laboratorio su ruote

possiamo dare un contributo importante alla valorizzazione delle 5R, che è uno degli scopi del CCBI, e allo stesso tempo sostenere gli allevatori.

Cosa rimane da fare?

Continuare a sostenere il settore con idee e progetti che aiutino a superare le difficoltà delle piccole aziende, favorire la domanda di prodotti di provenienza e qualità certe e con un rapporto qualità/prezzo adeguato, aiutare gli allevatori a recuperare valore aggiunto. Il prototipo di camion di sezionamento, per esempio, è facilmente replicabile e potrebbe dare un aiuto concreto ai piccoli e medi allevatori.

di Michela Ascani



Azienda Agricola La Palma

Mastri Birrai Umbri è il marchio di una birra artigianale realizzata a Gualdo Cattaneo (PG) con ingredienti tipici della regione Umbria, prodotta dalla Società agricola La Palma. Con le risorse del PSR Umbria 2007/2013 l'azienda ha presentato un progetto finalizzato alla **sperimentazione** di un **prodotto innovativo**, la birra Mastri Birrai Umbri.

Il progetto, avviato nel marzo 2010, si è concluso nell'agosto del 2012 e ha consentito, grazie alla creazione di un **partenariato** composto da **aziende agricole e centri di ricerca**, la realizzazione di un impianto pilota, un piccolo birrifico artigianale. La sperimentazione è centrata sulla produzione di birra a base di cereali tipici del territorio. Oggi, dopo la sperimentazione, l'impianto produce birra che viene commercializzata in Italia e all'estero. Si tratta di una birra a basso contenuto alcolico che ha anche proprietà nutrizionali.

Il progetto finanziato dalla **misura 124** del PSR Umbria ha avviato un percorso di innovazione di prodotto oltre che di valorizzazione di materie prime umbre.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Innovazione nella produzione agroalimentare:** la sperimentazione ha portato alla creazione di un prodotto territorialmente localizzato, utilizzando materie prime nuove e nuovi metodi di produzione della birra
- **Innovazione e ricerca:** per la realizzazione del progetto è stata attivata una partnership tra produttori e Centri di ricerca che hanno contribuito a sviluppare la birra, utilizzando solo materie prime che contengono molecole funzionali (acidi grassi polinsaturi, vitamine, minerali, polifenoli, fibra, etc.), in grado di conferire proprietà salutistiche
- **Innovazione e valorizzazione delle materie prime territoriali:** la sperimentazione ha privilegiato l'utilizzo in via esclusiva di materie prime (cereali/legumi) locali tipiche di questo territorio

INTERVISTA

MASTRI BIRRAI UMBRI, UN PROGETTO INNOVATIVO CHE VALORIZZA LE TIPI- CITÀ DEL TERRITORIO

Tra la Valle Umbra e la Valle Tiberina un birrifico sperimenta nuovi metodi produttivi. Il risultato è una birra artigianale di qualità a base di cereali tipici del territorio

Abbiamo incontrato Marco Farchioni, giovane imprenditore, che ci ha spigato in cosa consiste il progetto.

Marco, come nasce il progetto e come si è sviluppato?

Mastri Birrai nasce intorno al 2005 dall'idea di valorizzare l'orzo, che soffre di una bassa remunerazione sul mercato. Abbiamo pensato quindi al suo impiego nella produzione di birra, una birra però "innovativa". La convinzione di base è che le eccellenze abbiano il vantaggio di dare gusto e tipicità, per questo abbiamo deciso di usare orzo, farro, lenticchia e cicerchia umbri, per fare una birra umbra. L'idea in più, che va oltre la tipicità e la territorialità del prodotto, è quella di non fare un prodotto "standard", ma una birra dalle proprietà salutistiche. Stiamo per questo conducendo un'indagine in collaborazione con l'Ospedale S. Raffaele di Milano sulle proprietà salutistiche della lenticchia, uno degli ingredienti della "birra umbra".

Quindi alla base dell'innovazione un'idea di sviluppo basata sulla tipicità...

Vogliamo puntare sulle tipicità per valorizzare il territorio, creare eccellenze e reti per fare sviluppo. Fare sviluppo in Umbria non è solo fare reddito, ma anche creare reti, creare un "giro" che possa essere utilizzato anche in seguito per altri progetti e idee. Crediamo che sia indispensabile creare occupazione affinché le risorse territoriali non si perdano. Puntiamo a rendere competitive non solo le aziende, ma anche il territorio, creando una sorta di carta di identità che è legata al "gusto", a prescindere dal marketing: se oggi non sei tipico non sei originale. Cerchiamo di dare vita a un "mercato nel mercato" basato proprio sulla tipicità, per rendere il prodotto unico.

Durante il percorso che dall'idea iniziale ha portato alla "birra umbra", quanto è stata importante l'acquisizione di conoscenze?

E' stata fondamentale. Ci siamo affidati al CERB - Centro di Eccellenza per la Ricerca sulla Birra, per realizzare un birrifico pilota in grado di fare 100 litri di birra al giorno, quindi non per fare produzione, ma sperimentazione per quanto riguarda gusto, qualità e proprietà salutistiche. La misura 124 ha finanziato la messa a punto dell'impianto pilota e la sperimentazione, si è trattato di un investimento in innovazione, quindi non

produttivo: la birra prodotta nel birrificio sperimentale, se venisse venduta, avrebbe un prezzo di oltre 20 euro a litro! L'apprendimento dei nuovi metodi è stato fatto anche grazie a visite effettuate presso produttori in Italia, Germania e Belgio.

Oggi la birra di Mastri Birrai si può definire una "birra umbra"...

Il progetto di innovazione finanziato dalla misura 124 è tutto umbro, con macchinari umbri, con la consulenza del CERB, un centro di ricerca del territorio. La birra di Mastri Birrai Umbri è oggi già tipica e innovativa: la birra bionda, che è in assoluto la più venduta, è fatta con malto e farro umbri al 98%; la rossa a base di cicerchia contiene il 95% di malto umbro; la scura, proteica, è fatta con il 20% circa di lenticchia umbra; la birra doppio malto contiene il 99% di materie prime umbre.

Come è stato l'approccio con il PSR?

Una parte di investimento era già stata fatta prima del progetto finanziato con la misura 124, che ha comunque dato un contributo importante al progetto. Il PSR ha permesso di fare più velocemente quanto sarebbe stato fatto comunque, ma più tardi. La misura 124 è stata reputata una misura che, più delle altre, "permette di crescere".

Cosa rimane da fare?

Continuare a fare un prodotto che tutti siano in grado di riconoscere e acquistare, un prodotto di qualità che sia al contempo accessibile al consumatore. Il prossimo obiettivo è la conclusione della verifica sperimentale delle proprietà salutistiche della birra.

di Michela Ascani



Centro Diurno “La Semente”

Quando lo sviluppo rurale fa rima con inclusione sociale Il centro diurno “La Semente” è situato nella campagna di Spello; è una struttura **terapeutico-riabilitativa** per giovani adulti autistici fondata nel 2011 da **ANGSA Umbria Onlus**, Associazione Nazionale Genitori Soggetti Autistici. “La Semente” è nata grazie al PSR dell’Umbria 2007/2013 nell’ambito delle attività di animazione previste dal **Gal Valle Umbra e Sibillini**. La misura 413 “Strategie di sviluppo locale per la qualità della vita nelle aree rurali e la diversificazione dell’economia rurale” ha finanziato la ristrutturazione dell’edificio in cui ha sede il centro.

Il centro è gestito da **3 consiglieri di ANGSA** che lavorano come volontari, affiancando personale dipendente specializzato. Risiedono nel centro durante la giornata **8/12 ragazzi e adulti autistici**; gli ospiti, sulla base di un calendario settimanale, svolgono **attività professionalizzanti** nell’ottica dell’inserimento lavorativo, affiancate da momenti ricreativi che si svolgono in appositi laboratori e negli spazi dedicati allo svago. Il servizio, **erogato da ANGSA** attraverso convenzioni con l’Asl del territorio, rappresenta un’innovazione a livello regionale, poiché consente la prosecuzione del lavoro svolto dai servizi sanitari territoriali con i soggetti autistici nel corso dell’età evolutiva.

FATTORI DELL’ECCELLENZA RURALE



- **Inclusione sociale:** il progetto ha previsto l’erogazione di servizi a carattere assistenziale volti all’apprendimento di abilità da parte delle persone autistiche con il fine del loro inserimento lavorativo. Il progetto unisce aspetti peculiari della riabilitazione delle persone autistiche all’agricoltura come forma di sviluppo della persona
- **Rete di contatti:** il progetto è stato realizzato grazie alla collaborazione tra soggetti pubblici e privati
- **Buone potenzialità in termini di sostenibilità economica:** il progetto sta evolvendo verso la creazione di una cooperativa sociale spin off di ANGSA

INTERVISTA

CENTRO DIURNO "LA SEMENTE": IL PSR PER L'INCLUSIONE SOCIALE

Nelle campagne umbre un centro socio-riabilitativo favorisce l'inserimento lavorativo dei ragazzi affetti da autismo

Abbiamo incontrato Andrea Tittarelli, Direttore Generale del centro "La Semente" che ci ha fatto conoscere una realtà molto particolare dove la persona e il suo sviluppo psico-sociale sono al centro di tutto, oltre le barriere.

Andrea come nasce l'idea di un centro socio-riabilitativo per soggetti autistici in area rurale?

Crediamo che i soggetti autistici debbano poter godere degli stessi diritti e opportunità di tutti gli altri, questo è il presupposto da cui parte il Centro diurno, per fare ciò promuoviamo l'apprendimento di tecniche e metodiche specifiche. Avevamo già definito la metodologia da seguire e dato al nostro progetto un taglio legato all'inserimento lavorativo. Quando è arrivato il momento di stabilire il tipo di lavoro da svolgere ai ragazzi ci siamo resi conto che, data la semplicità di alcune azioni legate al lavoro nei campi, l'agricoltura era proprio indicata. Una volta fatta un'analisi dei bisogni sulla problematica legata agli autistici, abbiamo chiamato un architetto per calare il nostro progetto in uno spazio che era una ex rimessa attrezzi, per adattarlo alle nostre esigenze. Il finanziamento della Misura 413 del PSR è stato l'elemento decisivo per partire, poiché ha coperto il 60% dei costi legati alla realizzazione della struttura.

Per meglio comprendere la valenza del finanziamento, iniziamo subito la visita del Centro ed entriamo nel cuore del progetto. Quale metodo viene seguito nel Centro?

Il metodo seguito per la riabilitazione, denominato TEACCH, prevede un'organizzazione degli spazi ben precisa, che varia a seconda della gravità/abilità dell'ospite: spazi piccoli per un rapporto 1/1 tra un operatore e un utente grave, spazi progressivamente più grandi lungo il percorso di riabilitazione.

Ci sono molte immagini all'interno del Centro...

Sì. La comunicazione avviene prevalentemente con immagini: secondo l'approccio che seguiamo, la mente del soggetto autistico ha un funzionamento basato molto sulla vista, quindi il messaggio visivo, più che quello verbale o testuale, è quello più efficace.

Come si svolgono le attività quotidiane nel Centro?

Innanzitutto viene fissato un calendario settimanale, individuale. In questo tipo di

patologia è molto importante che le attività avvengano secondo una sequenza pre-stabilita. Gli ospiti sono quotidianamente impegnati in attività di preparazione dei pasti, servizi di sala, gestione degli spazi di ufficio, una vera attività di back office amministrativo (gestione database, posta elettronica, ecc.). C'è poi la ricostruzione di una stanza di una Country house in cui vengono effettuate attività classiche come pulizia, rifare letti, piegare indumenti, gestire armadi. Per ogni attività viene fissata una sequenza lungo la quale il ragazzo viene accompagnato da un operatore con l'ausilio di didascalie visive.

Proseguiamo la visita con la visione degli spazi dedicati al tempo libero ...

Nel Centro sono altrettanto importanti gli aspetti ricreativi. Questi momenti si svolgono nel laboratorio di ceramica, di arte terapia, in palestra, nella sala dedicata allo svago. Tra l'altro i prodotti dei laboratori, ceramica, carta e miele sono un po' le nostre "arance o azalee", ci aiutano nella raccolta fondi: per esempio gli oggetti in ceramica sono spesso usati come bomboniere solidali.

Parliamo del futuro, come vi vedete da qui ai prossimi anni?

Il nostro progetto è di avviare a breve una piccola azienda in cui inserire lavorativamente alcuni ospiti del Centro. Cucina, ufficio, camera sono infatti laboratori che simulano una realtà lavorativa prossima al centro diurno: immaginiamo una futura Country house o simili che vediamo come sviluppo del progetto, una sorta di "secondo modulo". Il primo è quello già esistente, la parte di assistenza socio-sanitaria. Vorremmo completarlo con la creazione di una cooperativa sociale, "spin off" di ANGSA.

Quali saranno le attività all'interno della cooperativa sociale?

Avrà lo scopo di entrare nel mercato e inserire in una realtà lavorativa i soggetti ospitati dal centro (già 2 o 3 ragazzi mostrano buone capacità). La cooperativa è quasi in fase di start up: le risorse per l'avviamento degli orti biologici (la cui produzione verrà assorbita dal gruppo di acquisto di AIAB Umbria) sono state ottenute grazie al PSR, misura 124; stiamo valutando con i tecnici del Comune di Spello un impianto fotovoltaico per produrre energia da destinare al mercato. Infine stiamo ristrutturando la casa colonica di fronte al Centro per farne una Country house, cedendo i flussi che deriveranno dall'impianto fotovoltaico e intendiamo attivare un finanziamento con una banca.

di Michela Ascani



Azienda Bioagrituristica Torre Colombaia

L'azienda agricola biologica si trova a 12 km da Perugia, nel mezzo di un bosco di querce secolari, inserito all'interno della Rete Natura 2000 con un SIC (Sito di Interesse Comunitario). Torre Colombaia ha origini antiche, è nata nel 1818, e dal 1986 è gestita da Alfredo Fasola in un'ottica di multifunzionalità, sostenibilità ambientale e qualità. Guida l'azienda il titolare con la collaborazione di 4 operai per le operazioni colturali e di 3 impiegati presso la struttura agrituristica. L'azienda si estende su una superficie di 100 ha di bosco e 60 ha di coltivazioni biologiche. Le produzioni biologiche certificate AIAB-Associazione Italiana Agricoltura Biologica e ICEA-Istituto per la Certificazione Etica ed Ambientale, sono grano tenero, grano del faraone, farro, miglio, orzo, lenticchie, favino, erba medica, lino e girasole. I cereali vengono trasformati in farine e pasta, e le oleose in olio. I prodotti sono venduti nel Bioshop aziendale e commercializzati sul mercato locale, nazionale, europeo e attraverso la rete dei GAS. L'azienda è dotata di 3 impianti fotovoltaici e di un impianto di fito-depurazione, per il riutilizzo agricolo delle acque reflue. L'imprenditore, per portare avanti il suo progetto aziendale, ha ottenuto finanziamenti su due diverse misure del PSR Umbria 2007/2013. Grazie al premio annuale della misura 214 "Pagamenti agroambientali" mantiene metodi di produzione agricola a ridotto impatto ambientale e con la misura 227 ha realizzato il Museo Diffuso Naturalistico finalizzato alla valorizzazione della cultura del territorio.

427

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Sostenibilità ambientale:** grazie all'adozione del regime biologico e di altre tecniche sostenibili, la qualità delle produzioni è molto alta e con la produzione di energia verde l'ambiente naturale è sfruttato al minimo
- **Diversificazione:** l'imprenditore ha differenziato l'offerta aziendale, affiancando all'azienda agricola l'agriturismo, l'agricamping, la fattoria didattica e una serie di attività ricreative da offrire agli ospiti
- **Sviluppo turistico:** la località in cui sorge l'azienda è di particolare interesse storico e naturalistico ed è inserita in un circuito di itinerari culturali molto frequentati; caratteristiche che hanno consentito di dare vita ad un'azienda multifunzionale e fortemente attrattiva dal punto di vista turistico

INTERVISTA

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE E PRODUZIONI DI QUALITÀ NEL "BOSCO DELLA CACCIA"

Un imprenditore trasforma l'azienda di famiglia nel suo progetto di vita, all'insegna della tutela del patrimonio ambientale

L'incontro con Alfredo Fasola, il titolare, ci mette subito a contatto con un'esperienza di grande interesse, che è la storia di una scelta di vita.

Alfredo, ci racconti la storia di Torre Colombaia...

Torre Colombaia è un'azienda ereditata dalla mia famiglia e che esisteva dal 1818, condotta a mezzadria fino al 1962. Nel 1986 ho deciso di dedicarmi all'attività agricola, inizialmente con l'aiuto di mio cognato che da programmatore di computer è diventato operaio/impiegato/fattore, con l'appoggio di mio fratello, agricoltore da sempre e con un dipendente. La prima cosa che ho fatto è stato convertire l'azienda da convenzionale a bio. Ben presto l'illusione che la gestione dell'azienda potesse essere gestita a distanza, da Roma, dove io risiedevo, è svanita, così mi sono trasferito qui in pianta stabile.

Come ha deciso di procedere?

Mi sono fatto consigliare da persone esperte; da mio fratello, in primis, e anche dal mio primo operaio, molto esperto di agricoltura. Fondamentale è stato poi l'apporto professionale di Ivo Totti, il primo tecnico agricolo biologico in Italia, tra i precursori dell'agricoltura biodinamica. L'inizio di quest'avventura è stato "un rimetterci", tante le difficoltà connesse ai costi del concime biologico, difficile anche da reperire, e alla produttività più bassa. Inoltre, per i primi due anni i prodotti non potevano essere venduti come bio, ma in conversione, e in ogni caso, il 30% in più del prezzo di vendita non compensava il 30-40% in meno di quantità prodotta e i maggiori costi di coltivazione e concimazione. Provvidenziale è stata la consulenza di Totti che mi ha consigliato di trasformare il prodotto per realizzare più valore aggiunto.

E quindi avete iniziato a trasformare le produzioni...

Da questa intuizione è iniziata la ricerca di trasformatori artigianali in zona, mulino a pietra per la farina, decorticatori per farro e orzo, molino a olio per il girasole, un confezionatore, ecc. Nel contempo abbiamo iniziato, per la parte agricola, a diminuire le lavorazioni affidate a esterni, oggi ridotte solo ai lavori pesanti che hanno bisogno di macchine di grandi dimensioni, e ad acquistare le varie macchine operatrici. Non da ultimo, abbiamo dovuto affrontare il problema della conservazione. Così abbiamo



deciso, dopo varie esperienze negative, mandare in lavorazione poche quantità alla volta: aumentano i costi di trasporto, ma aumenta anche la qualità.

Torre Colombaia non è solo azienda agricola...

Un altro aspetto su cui ho puntato, oltre alla sostenibilità delle colture, è stata la multifunzionalità. Ho la fortuna di disporre dell'ex villaggio di Caccia, dove sorgono delle strutture molto belle e suggestive che ho adibito all'accoglienza. Infatti, all'attività agricola si affianca un agriturismo composto da 5 casette e da 5 stanze doppie nel corpo centrale. Facciamo anche attività di Fattoria Didattica, mettiamo a disposizione spazi collettivi per gruppi e accogliamo stagisti nell'ambito della Worldwide Organization on Organic Farmers (WOOF), un'organizzazione che mette in contatto le fattorie biologiche con chi desidera offrire il proprio aiuto in cambio di vitto e alloggio. Poi offriamo anche corsi e trattamenti olistici, visite "sonore" durante le quali è possibile ascoltare, grazie ad un supporto mp3, le storie della vita contadina nelle campagne umbre a cavallo tra anni '50 e '60, e visite guidate nei dintorni.

Quali sono i progetti in divenire?

Torre Colombaia, nonostante la difficile congiuntura economica abbia contribuito, soprattutto nel corso del 2013, ad una diminuzione del fatturato, guarda al futuro puntando su nuovi investimenti (il nuovo mulino, una macchina insacchettatrice), su innovazioni di prodotto (coltivazione dell'amaranto, un similcereale proteico) e sull'espansione all'estero. Puntiamo inoltre sul proseguimento e potenziamento di attività complementari all'attività agricola, come il fotovoltaico, che al momento rappresentano un'importante sostegno per l'azienda.

di Michela Ascani



VALLE D'AOSTA



Azienda Agricola Sandro Cognein

L'azienda agricola di **Sandro Cognein**, situata ai piedi del castello di Saint-Pierre, non lontano da Aosta, è nata nel 2009 per la produzione di frutta, prevalentemente mele, uva e ortaggi.

L'imprenditore si è insediato in agricoltura beneficiando degli aiuti del PSR Valle d'Aosta 2007/2013 destinati ai giovani. Nei 5 anni di attività ha messo a frutto le sue competenze di agrotecnico sperimentando nuove colture, sempre alla ricerca di diverse varietà adattabili alle condizioni di un territorio di montagna.

L'azienda si contraddistingue non solo per la **diversificazione** delle colture, frutticole e orticole, ma anche per la diversificazione delle attività; i macchinari agricoli sono utilizzati, nei periodi invernali, per contoterzismo (piccoli interventi di manutenzione di sentieri, pulitura degli alvei dei fiumi o per lo sgombero neve). Inoltre, è prossima la commercializzazione del **sidro di mele prodotto**, per il momento in via sperimentale, direttamente in azienda.

Con i fondi del **Programma di Sviluppo Rurale della Valle d'Aosta**, l'imprenditore ha avuto accesso alla misura 112 "Insediamento giovani agricoltori" con cui ha avviato l'azienda, comprato i macchinari e preso in affitto i terreni, e ha aderito ai bandi delle misure 211 "Indennità compensative degli svantaggi naturali a favore degli agricoltori delle zone montane" e 214 "Pagamenti agroambientali".

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane imprenditore agricolo** che gestisce una piccola, ma efficiente azienda di montagna
- **Forte dinamismo imprenditoriale:** volontà di innovare e sperimentare nuove tecniche, di ricercare nuove cultivar che meglio si possano adattare alle condizioni del territorio montano, affacciandosi al mercato
- **Diversificazione:** apertura ad attività complementari che integrano il reddito quali la trasformazione diretta dei prodotti (sidro) e la realizzazione di piccoli lavori di contoterzismo

INTERVISTA

GIOVANI IN AGRICOLTURA, UN ESEMPIO DI COMPETENZA E SPIRITO IMPRENDITORIALE

In Valle d'Aosta un giovane agricoltore dà vita ad un'azienda dinamica e diversificata

Siamo andati a trovare Sandro nella sua azienda, dove ci ha accolti, raccontandoci con entusiasmo il suo percorso imprenditoriale.

Com'è iniziato il suo percorso?

Ho alle spalle una formazione specifica nel settore agricolo: ho frequentato l'Institut Agricole Régional qui ad Aosta. Dopo il diploma di agrotecnico ho iniziato la mia esperienza lavorativa nella società cooperativa Cofruits, un importante centro di raccolta e conservazione delle mele, dapprima come magazziniere e successivamente come responsabile di due meleti sperimentali della cooperativa. Dopo qualche tempo la cooperativa ha deciso di dismettere la coltivazione dei due appezzamenti e mi è stato proposto di prenderli in gestione dal momento che i miei genitori avevano già un'azienda agricola. Nel 2007 continuando, in parallelo, l'impiego a metà tempo presso la cooperativa, ho iniziato la cura dei meleti e rapidamente mi sono accorto che il lavoro agricolo mi richiedeva sempre più tempo e avevo la volontà di ampliare l'attività. Pertanto, nel 2009, all'età di 27 anni, ho creato la mia azienda; nello stesso anno ho iniziato a frequentare il corso regionale per i giovani agricoltori e ho presentato il piano aziendale per accedere ai contributi previsti dal PSR. Oggi, dopo 5 anni dall'insediamento, ho raggiunto gli obiettivi che mi ero prefissato.

Com'è strutturata l'azienda?

Ha un orientamento produttivo misto, frutticolo e orticolo: lavoro circa 4 ha e mezzo di meleti in diversi comuni della valle centrale, qui a Saint-Pierre, a Gressan e a Saint-Christophe; 8.000 mq di vite; 6.000 mq di coltivazione orticola, essenzialmente zucchine, porri e patate; 3.500 mq di frutta a guscio e 200 mq di serra.

Ho optato per una diversificazione colturale, non solo per cercare di garantirmi maggiori ricavi ma anche per poter organizzare il lavoro distribuendolo, per quanto possibile, su tutto l'arco dell'anno. Certo, questa scelta richiede un parco macchine molto diversificato e, soprattutto, comporta l'acquisizione di più competenze e un aggiornamento continuo. Rispetto alla gestione di una monocultura, della quale si finisce per conoscere tutte le criticità, si rischia di sbagliare molto di più, ma si impara anche dai propri errori. Inoltre, con diverse colture, in linea di massima, ci si mette maggiormente al riparo da perdite o cali di produzione; qualche anno fa una grandinata mi ha rovinato tutto il rac-

colto di mele. Se l'intero reddito dell'azienda si basa su un'unica tipologia colturale è un bel problema, avendo altri raccolti si ha la possibilità di uscirne meglio.

In aggiunta a questo, cerco di orientarmi verso la multifunzionalità dell'azienda, per esempio in inverno faccio dei servizi di sgombero neve.

Quali sono i canali di vendita?

Conferisco tutto il raccolto di mele alla cooperativa Cofruits dove lavoravo, l'uva la conferisco alla Cave des Onze Communes, una cantina situata ad Aymavilles che raccoglie e trasforma uve provenienti da vigneti di undici comuni del centro della Valle d'Aosta. Per quanto riguarda gli ortaggi, sono uno dei quattro agricoltori locali che riforniscono l'ipermercato Gros Cidac: qui gli ortaggi a Km 0 sono apprezzati e valorizzati, c'è una sezione appositamente dedicata nel reparto ortofrutta, certo è necessario garantire qualità e continuità nella fornitura.

Per il momento, quindi, ho uno smercio assicurato per tutti i miei prodotti, non mi sono orientato verso la vendita diretta perché richiede una disponibilità costante, ci vorrebbe del personale a disposizione.

L'azienda impiega della manodopera?

Solo nei momenti di maggior lavoro, in corrispondenza cioè dei raccolti dell'uva e delle mele, impiego dei dipendenti stagionali, tutti stranieri. Cerco di garantire loro la massima continuità per avere la loro disponibilità di anno in anno. Va detto però che la mia azienda, come la maggior parte delle piccole e medie aziende agricole, si reggono sul lavoro familiare. L'apporto dei familiari è fondamentale, nel rispetto dei paletti normativi, garantiscono una disponibilità immediata e variabile a seconda delle diverse esigenze. Nella mia esperienza questo è fondamentale. Per l'impiego di manodopera extra familiare ho fatto tutti i corsi necessari, adesso mi sto orientando verso la certificazione GLOBAL GAP, è un protocollo che definisce le buone pratiche agricole, dà una certificazione valida in tutta Europa.

Che ruolo ha giocato il PSR nella costituzione della sua azienda?

Il contributo per l'insediamento come giovane agricoltore è stato molto importante. In particolare, mi ha permesso di investire nel parco macchine. Sono stati molto utili per colmare la parte di finanziamento che i fondi regionali non coprivano¹. Questo per quanto riguarda gli investimenti iniziali, poi beneficio anche degli aiuti agroambientali e delle indennità compensative per le zone di montagna. Sono contributi importanti, mi permettono di far fronte alle spese, in particolare per i canoni di affitto dei terreni. D'altra parte l'acquisto dei terreni non è così accessibile: i prati irrigui adatti per i frutteti da noi si concentrano in prevalenza nel fondovalle, ovvero nelle vicinanze di centri abitati molto appetibili, quindi i prezzi dei terreni sono alti.

¹ Il PSR della Valle d'Aosta non contempla la misura 121; gli aiuti per gli investimenti materiali vengono erogati sulla base di una specifica normativa regionale, senza attingere al cofinanziamento comunitario.

Quali sono le prospettive per il futuro?

Sto lavorando a una linea di produzione di sidro di mele. Ho iniziato con la sperimentazione nel 2011, sono partito con 500 bottiglie circa, nel 2012 ne ho prodotte 2.000. Utilizzo il metodo classico quindi, dopo aver tagliato le mele, iniziano le diverse fasi di fermentazione, prima in botte e poi in bottiglia. Per la fermentazione in bottiglia, queste vengono lasciate riposare a testa in giù su particolari scaffalature, chiamate "pupitre", per permettere ai lieviti di depositarsi nel collo. Periodicamente le bottiglie vengono ruotate, infine c'è la fase del "dégorgement": si deve far gelare il collo della bottiglia dove si trovano tutti i sedimenti, poi viene tolto il tappo e la parte ghiacciata viene espulsa, si procede al rabbocco e all'imbottigliamento definitivo. Le macchine per questo procedimento sono molto costose, visto il numero di bottiglie che intendo mettere in produzione, l'investimento non è pensabile quindi, per questa operazione, mi servo di una ditta che lavora per conto terzi e arriva direttamente in azienda con un camion con tutte le attrezzature necessarie. Altri investimenti in cantiere riguardano uno spazio per il ricovero attrezzi, una cella frigo per la conservazione degli ortaggi, uno spazio per gli alveoli, insomma le cose da fare non mancano.

Lei è anche uno sperimentatore, ci spiega in che modo?

Si è vero. Ho piantato, in un piccolo terreno sopra la serra, diverse varietà di susine ed albicocche, alcune delle quali coperte da brevetto. Ho scelto delle specie tardive, per arrivare sul mercato dopo l'ondata principale, e spuntare un prezzo maggiore. Per il momento ho iniziato con qualche pianta per ogni varietà, devo capire come si adattano al nostro territorio, le eventuali problematiche, le accortezze da prevedere prima di procedere con la produzione vera e propria.

Che consigli o avvertenze si sente di dare a chi vorrebbe intraprendere un percorso professionale come il suo?

Sulla base della mia esperienza, lo strumento indispensabile per portare avanti un'attività agricola come la mia, non è tanto il trattore quanto la calcolatrice! Bisogna valutare attentamente ogni spesa, farsi delle previsioni dettagliate e verificare la sostenibilità degli investimenti.

A tal proposito, i contributi regionali ed europei sono un supporto molto importante, soprattutto nella fase di avvio, però bisogna stare attenti che il contributo non diventi il motore principale dell'investimento. Si può essere tentati di intraprendere una certa strada proprio per accedere al contributo ma, a mio modo di vedere, la logica deve essere un'altra: un'attenzione importante dev'essere posta alla sostenibilità degli investimenti, indipendentemente dagli aiuti. Bisogna sempre tenere in considerazione che quando si è ammessi al sostegno c'è la certezza dell'aiuto, ma non si sa quando arrivano i soldi!

di Sylvie Chaussod e Stefano Trione



Azienda Félicien Cornaz

L'azienda Félicien Cornaz si trova a Morgex, in frazione Liarey, a 27 km da Aosta e a 13 km dal confine con la Francia; è nata nel 2000 quando il titolare ha lasciato il suo impiego pubblico, per dedicarsi ad una sua attività imprenditoriale.

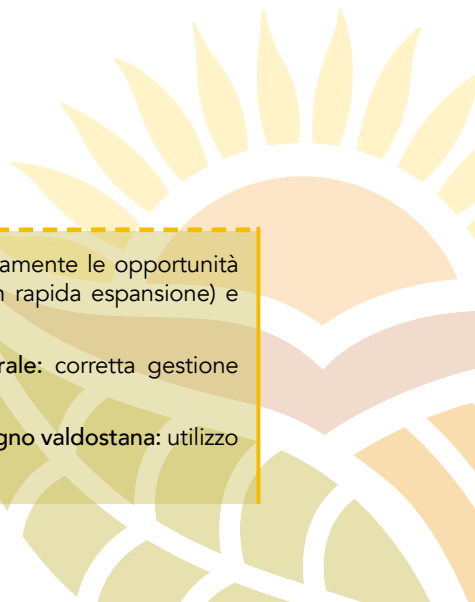
L'azienda è specializzata nel taglio e nell'esbosco del legname, nonché nella produzione di cippato con il quale rifornisce un impianto pubblico di teleriscaldamento e diverse caldaie di proprietà di privati. Félicien per la sua attività dispone di un deposito macchine e attrezzature di 100 mq e di un capannone, in cui è prodotto e stoccato il pellet, di 1.000 mq. La produzione è di circa 5.000 mc/anno di cippato di legno.

Attraverso il PSR Valle d'Aosta 2007/2013 misura 123 "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali" Félicien ha potuto migliorare e implementare le attività aziendali, acquistando un cippatore a tamburo e un rimorchio per il trasporto del cippato di potenza e capacità adeguate alle esigenze dell'azienda.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Capacità imprenditoriale:** saper cogliere tempestivamente le opportunità offerte dal mercato (domanda di pellet di legno in rapida espansione) e dalle istituzioni (politica comunitaria e regionale)
- **Contributo alla preservazione dell'ambiente naturale:** corretta gestione selvicolturale, pulizia e accessibilità dei boschi
- **Contributo alla preservazione della filiera foresta-legno valdostana:** utilizzo di legname locale per la produzione di cippato



INTERVISTA

IL LAVORO DI UN APPASSIONATO BÛCHERON A VANTAGGIO DELLA COLLETTIVITÀ E DELL'AMBIENTE

Come utilizzare le risorse forestali per la cura dei boschi e per la produzione di energia pulita

Ci siamo recati presso l'azienda di Félicien Cornaz, all'interno del capannone dove viene prodotto e stoccato il cippato con il quale l'imprenditore approvvigiona l'impianto di teleriscaldamento del comune di Morgex e rifornisce numerose caldaie ad uso domestico e annesse ad esercizi turistici e commerciali.

Félicien, fino al 1999 è stato dipendente regionale, prima operaio forestale, poi caposquadra e istruttore, perché ha deciso di lasciare e di mettersi in proprio?

Ho fatto questa scelta perché lavorare come dipendente non mi dava abbastanza soddisfazione: facevo il mio lavoro, ma anche se mi impegnavo, sentivo di desiderare di più. Adesso che lavoro per conto mio, pur impegnandomi dieci ore con la motosega, anche in condizioni difficili, a fine giornata mi giro, vedo il lavoro fatto e sono contento, provo una grande soddisfazione, pur avendo tribolato tanto...

Quindi ha costituito una sua azienda...

All'inizio facevo solo il boscaiolo e, insieme con un amico, che come me è un ex operaio forestale regionale e titolare di una ditta individuale, andavamo in giro a pulire i boschi, sia di proprietari privati, sia partecipando agli appalti promossi dalla Regione. Per far questo mi sono comprato i macchinari e le attrezzature necessarie per svolgere l'attività, anche usufruendo dei fondi messi a disposizione dalla Regione Valle d'Aosta.

Poi ha colto l'opportunità dell'entrata in funzione dell'impianto di teleriscaldamento di Morgex...

Sì, qui nel mio comune è stata costruita una centrale di teleriscaldamento a legna, così ho comprato una piccola cippatrice con la quale produrre cippato per questi impianti di tipo industriale, ma anche per le famiglie, visto che in Valle si stavano diffondendo parecchio le caldaie domestiche a cippato, per le quali occorre che il prodotto sia particolarmente ben fatto: con pezzature piccole, uniforme e ben calibrato, sennò queste caldaie, che hanno delle coclee molto più piccole, si inceppano e non funzionano...

E la richiesta di cippato è via via aumentata...

Sì, così ho colto l'occasione di poter avere i contributi dell'Unione Europea messi a disposizione attraverso la misura 123 "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali" del PSR Valle d'Aosta 2007/2013 e ho acquistato una cippatrice

più grande e più potente, oltre a un rimorchio con una nuova tecnologia e una paratoia a spinta che mi consente di ottimizzare enormemente il lavoro.

Da dove viene la materia prima che usa per produrre il cippato?

Il legno che uso per fare cippato proviene principalmente (all'80%) da tagli che faccio in boschi della Valle d'Aosta, poi si recuperano gli scarti di potatura, specialmente i sarmenti delle viti. Tutto questo materiale passa nella macchina: i materiali migliori, più secchi, vanno alle caldaie domestiche, mentre le piante verdi, che non riesco a far essiccare, vanno nell'impianto di teleriscaldamento di Morgex.

Oltre al cippato, cos'altro produce la sua azienda?

Il cippato è la produzione di gran lunga più importante, ma dal taglio del bosco si ha, naturalmente, anche una produzione mercantile, vale a dire legname da opera che occasionalmente metto da parte per me o per i privati che me lo richiedono. Tuttavia, sebbene il lavoro non manchi, non sempre il guadagno è sufficiente. Questo ovviamente non dipende dalla qualità del legname, i pezzi di segheria delle foreste Valdostane sono tanto buoni quanto quelli di altri comprensori alpini. Il problema sta piuttosto nel basso prezzo che le segherie sono disposte a pagare: il grosso del lavoro lo facciamo noi bûcherons che tagliamo le piante, le puliamo e lasciamo i tronchi a bordo strada e, a volte, li portiamo fino alla segheria che però ci dà, tanto per dire, 40 euro/mc, quando poi vende il prodotto a 100-150 euro/mc!

L'attività che svolge ha anche una forte valenza ambientale...

Certamente: il taglio corretto delle foreste, la pulizia dei boschi, sia pubblici che privati, è un servizio di cui beneficia l'intera collettività e ne beneficiano pure i turisti, che quando percorrono i sentieri si rendono ben conto della differenza che c'è tra un bosco curato e uno invaso da arbusti e rovi. Inoltre, con la produzione del cippato tutte le ramaglie, anche le parti più fini, che un tempo venivano portate in discarica o distrutte, ora sono utilizzate, perché nella cippatrice passa tutto...

di Sylvie Chaussod e Stefano Trione



Azienda Vitivinicola Les Crêtes

L'azienda vitivinicola Les Crêtes, di proprietà della Famiglia Charrère, gestisce 20 ha di vigneto distribuiti in sei comuni valdostani, lungo lo spartiacque della Dora Baltea, in zona montana. Nel 2005, mediante i fondi del Piano di Sviluppo Rurale 2000-2006 per il Primo insediamento, l'azienda da commerciale si è trasformata in agricola.

L'azienda impiega da 4 familiari, vi lavorano 7 dipendenti e circa 30 lavoratori stagionali. Coltiva vigneti a bacca nera e rossa, che comprendono sia varietà autoctone che internazionali, alcune di queste certificate DOP. La produzione annua, di circa 200.000 bottiglie, è commercializzata per il 70% sul mercato regionale e nazionale, il restante 30% su quello estero, dai Paesi Europei agli Stati Uniti, fino a Singapore, Australia, Giappone, Corea, Ucraina, e Russia. L'azienda produce anche una crema cosmetica agli antiossidanti dell'uva, in collaborazione con una farmacia locale.

Dal 2011, con i fondi del PSR 2007/2013 (misura 112 – Insiediamento giovani agricoltori), i soci de Les Crêtes stanno realizzando una nuova cantina con l'acquisto di vasi vinari e la creazione di spazi per la produzione dello spumante metodo classico. Altro investimento riguarda la realizzazione di una sala di "degustazione emozionale" dotata di biblioteca. Viene dato spazio anche alla sostenibilità del territorio, per questo l'azienda utilizzando i fondi disponibili sulla misura 311 "Diversificazione in attività non agricole" – azione d) del PSR 2007/2013 ha realizzato in impianto fotovoltaico integrato connesso alla rete che permette di ridurre costi ed emissioni.

439

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Tradizione familiare:** mantenimento delle tradizioni familiari, coniugato all'attenzione per il territorio attraverso il recupero di vitigni autoctoni
- **Innovazione:** la valorizzazione delle potenzialità della viticoltura di montagna resa possibile dal ricorso a moderne tecniche di lavorazione
- **Componente femminile:** forte presenza di donne nella conduzione aziendale, ci sono due giovani imprenditrici con preparazione universitaria in Agraria e Giurisprudenza

INTERVISTA

TRADIZIONE ED INNOVAZIONE

"...la nostra filosofia considera da sempre la terra come un importante elemento di coltura e di vita..."

Abbiamo incontrato Elena ed Eleonora Charrère, i soci più giovani dell'azienda agricola Les Crêtes, la prima si occupa dell'attività vitivinicola, la seconda degli aspetti organizzativi e commerciali.

Elena ed Eleonora ci hanno fornito una fotografia dell'azienda

La nostra è un'azienda familiare costituita da quattro soci: papà Costantino, mamma Imelda e noi due. Produciamo vino, abbiamo vitigni autoctoni e internazionali. Siamo molto attenti alle innovazioni tecnologiche, vale la pena ricordare che siamo stati tra i primi utilizzatori della chiusura tappo a vite, che ci siamo dotati di un impianto integrato di produzione di energia elettrica fotovoltaica e da ultimo stiamo realizzando una nuova sala degustazione dedicata ai nostri ospiti. Produciamo anche una crema di bellezza: in azienda siamo tre donne! Collaboriamo tutti, ognuno con le sue specificità al buon andamento aziendale, la cosa importante è crescere nel rispetto delle tradizioni che, nel caso della nostra azienda, hanno origini molto lontane.

Qual è la storia della vostra azienda?

La storia dell'azienda vitivinicola Les Crêtes affonda le radici nel 1750 quando Bernardin Charrère, proveniente dall'Alta Savoia immigrò in Aymavilles (AO). Qui ha costruito l'edificio ancora esistente con annesse cantine. Generazione dopo generazione la passione di produrre vino è cresciuta e si è affinata e ancora oggi, nel rispetto della tradizione e con le moderne tecniche a disposizione, su quelle stesse montagne continuiamo a produrre vino. La filosofia dell'azienda Les Crêtes segue i valori delle generazioni passate con lo sguardo sempre rivolto al futuro, inserendo di innovazioni che permettono di esprimere al meglio le potenzialità della vitivinicoltura.

Avete avuto la possibilità di beneficiare di contributi che hanno favorito la crescita aziendale?

Sì, ed è stato determinante. Grazie al contributo destinato all'insediamento di giovani agricoltori, abbiamo migliorato l'azienda sia in termini di ampliamento delle strutture, che di tecnologia e gestione amministrativa, ottimizzando le risorse umane ed economiche a disposizione (a parlare è Eleonora – che è dottore agronomo, ha beneficiato per prima del contributo "Insediamento Giovani Imprenditori" e il suo ingresso in azienda ha permesso di modificare il regime commerciale dell'azienda in regime agri-



colo e di iniziare il processo di ammodernamento). Il mio insediamento – continua la giovane imprenditrice – è avvenuto successivamente. Con un progetto volto all'ampliamento degli spazi operativi aziendali e alla realizzazione di una sala "degustazione emozionale" per accogliere la crescente domanda di degustazioni tecniche per grandi gruppi. Inoltre, grazie al PSR abbiamo potuto realizzare un impianto fotovoltaico che ci permette di contenere i costi aziendali, riducendo le emissioni in atmosfera.

Quali sono i punti di forza dell'azienda oggi, e su quali aspetti invece lavorerete domani?

L'azienda vitivinicola Les Crêtes è medio-piccola, ma è la più grande azienda operativa in Valle d'Aosta e vanta ormai un marchio affermato non solo a livello regionale, ma anche nazionale e internazionale. La nostra produzione, tipica delle zone di montagna, è rivolta a un mercato di nicchia contraddistinto da un target medio alto. Oggi stiamo quindi lavorando sulla gestione del marchio e soprattutto su una nuova organizzazione aziendale, in termini amministrativi e gestionali. Inoltre, vorremmo diversificare le attività aziendali, inserendoci al meglio nel circuito enoturistico. Infatti, la zona centrale della Valle rappresenta un importante punto di passaggio per i turisti provenienti dalle regioni italiane e dagli stati confinanti. Sono sempre maggiori le richieste di visite finalizzate a scoprire e conoscere i vini del territorio. Grazie all'incremento delle vendite all'estero, è più facile offrire ospitalità a gruppi organizzati provenienti non solo dai paesi europei, ma anche extraeuropei, come America, Russia e Paesi Orientali. Per questo diventa fondamentale l'ampliamento con una nuova sala degustazione.

Nella storia dell'azienda ritornano spesso gli aspetti di tradizione e innovazione, come si legano alla sostenibilità?

Per noi la sostenibilità è un concetto fondamentale – spiega Eleonora - siamo cresciute in mezzo alla natura, in montagna, e abbiamo imparato l'importanza di conoscere e

rispettare il territorio. Oggi come imprenditori vitivinicoli siamo coscienti delle implicazioni ambientali nelle scelte aziendali. Rispettare l'ambiente vuol dire preservarlo, gestire correttamente il sistema idrico dei Ru (piccoli canali irrigui costruiti nelle zone alpine per portare l'acqua dai torrenti ai terreni agricoli sui pendii aridi della valle centrale, ndr), porre attenzione alla custodia del territorio e alla tutela del paesaggio. Anche se non siamo certificati applichiamo su gran parte della nostra produzione il principio del biodinamico (cornoletame, inerbimento e confusione sessuale). Nelle scelte aziendali cerchiamo di mantenere vivo il rispetto del territorio, di non assecondare tout court le esigenze di mercato. Per esempio abbiamo introdotto la produzione di vino Chardonnay che ha una forte attrazione sul mercato internazionale e che ci è servito per far conoscere i nostri prodotti tipici e legati al territorio. Tradizione, innovazione e rispetto dell'ambiente: le nostre carte vincenti.

di Patrizia Borsotto e Sylvie Chaussod

Azienda Agricola Massimiliano Garin

Massimiliano Garin, giovane imprenditore valdostano, dal 2010 gestisce l'azienda zootecnica a Cogne, a 1.800 m di quota. Grazie ai fondi del PSR Valle d'Aosta 2007/2013 Massimiliano ha ottenuto il premio per il primo insediamento. Oggi gestisce l'azienda con l'aiuto occasionale dei genitori.

Nell'azienda zootecnica Massimiliano alleva circa **40 vacche di razza Valdostana** castana; l'azienda dispone di prati e prato-pascoli non distanti dal centro aziendale e **pascoli in alta quota**. Le strutture comprendono una stalla con annesso fienile e locale di essicazione oltre piccole costruzioni che, secondo i progetti di Massimiliano, saranno destinati a caseificio, cantina e punto vendita.

Con i fondi del PSR Garin ha creato un'azienda in sintonia con l'ambiente alpino. Grazie alle indennità previste dalle **misure 211** "Indennità a favore degli agricoltori delle zone montane" e **214** "Pagamenti agro ambientali (Foraggicoltura e Alpicoltura) l'imprenditore può mantenere metodi di produzione agricola **compatibili** con la **tutela dell'ambiente**, promuovendo una gestione sostenibile dei terreni coltivati, salvaguardando le risorse idriche e il suolo. Con la misura 215 garantisce il "Benessere animale".

443

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane agricoltore con spiccata capacità imprenditoriale:** formazione "in campo", determinazione, capacità nel combinare le opportunità offerte dalla politica comunitaria e regionale a sostegno dell'agricoltura e del paesaggio montano
- **Rispetto per l'ambiente alpino e cura dell'allevamento:** l'imprenditore attua metodi di produzione agricola compatibili con la tutela dell'ambiente e alleva il bestiame secondo criteri del benessere animale
- **Mantenimento delle tradizioni locali:** l'allevatore partecipa con le sue vacche alla "Batailles de Reines", un tradizionale combattimento tra mucche, tipico della Valle d'Aosta

INTERVISTA

MONTAGNA CHE PASSIONE! IN ALTA QUOTA LA "BATTAGLIA DELLE REGINE" **In Valle d'Aosta un giovane crea dal nulla un'impresa zootecnica**

Abbiamo incontrato Massimiliano in azienda.

Massimiliano, come è nata la sua passione per l'allevamento?

Ce l'ho da sempre, anche se i miei genitori non sono agricoltori. Ancora più forte è la passione per le "Batailles", i "combat" tra le "Reines", "La battaglia delle regine", una competizione tipica della Valle d'Aosta, dove durante la bella stagione si svolgono combattimenti che vedono due mucche di razza valdostana castana sfidarsi, spingendosi con le corna. Vince la prima che allontana l'avversaria. A ottobre il torneo si conclude con la battaglia nell'arena della Croix Noir di Saint-Christophe, vicino ad Aosta, dove, per le varie categorie di peso, viene premiata la "Reina delle reines".

Quando è nata l'idea di costruire un'azienda tutta sua?

Ho frequentato il Liceo Scientifico ad Aosta, poi ho lavorato per due anni in un'azienda zootecnica dove ho imparato il mestiere di allevatore. Successivamente ho condotto per qualche tempo un'azienda in affitto mentre già intendevo, però, mettere su una mia azienda.

Da dove è partito per realizzare il suo progetto?

L'opportunità è piovuta dal cielo. Nell'area dove ho costruito l'azienda l'alluvione del 2000 ha portato via il ruscello, e così gran parte dei prati e dei pascoli, da allora, non sono stati più coltivati. Un tempo qui a Gimillan c'erano molte piccole aziende, diverse famiglie allevavano mucche, ma solo pochi capi. Adesso non è più così: le piccole aziende hanno chiuso, i proprietari dei terreni sono sempre più anziani o sono persone che non risiedono più qui, quindi sono bendisposti ad affittare i terreni. Per me è stata una fortuna, perché ho potuto ottenere in affitto una notevole estensione di terreni, più di 20 ha, per un totale di oltre 400 particelle, da una settantina di diversi proprietari.

Quali difficoltà ha incontrato nel realizzare il progetto?

Le difficoltà che ho incontrato sono state soprattutto di ordine burocratico. Sono partito nel settembre 2010, ma mi ci sono voluto quasi 5 anni di tempo per realizzare effettivamente l'attività, a fronte dell'anno che mi ci è voluto per costruire le strutture aziendali!

Ho aperto la partita IVA e ho comunicato alla Direzione Agricoltura della Regione Valle d'Aosta il mio insediamento in qualità di "giovane agricoltore" fin dall'agosto 2007,

poi ho seguito il corso per i giovani agricoltori e ho iniziato le trafale amministrative per mettere in piedi l'azienda. Gli uffici competenti per i diversi aspetti sono molti: per ottenere informazioni bisogna spesso girare da un ufficio all'altro; non è sempre facile e bisogna mettere in conto tanto tempo.

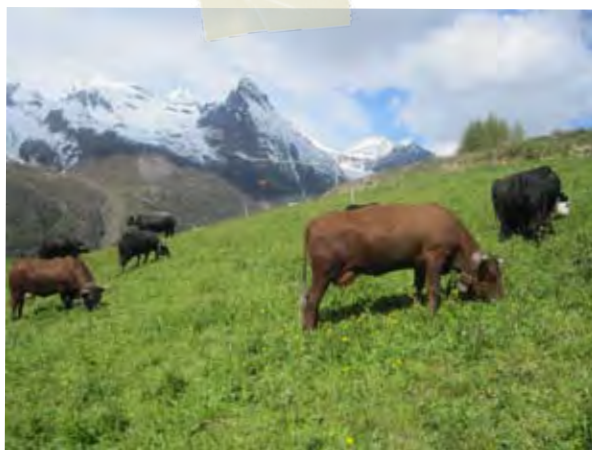
Qual è stato il ruolo del PSR nella creazione della sua azienda?

Senza il PSR e senza gli aiuti regionali non avrei potuto costruire l'azienda così com'è adesso. Forse avrei impiegato molto più tempo per realizzare il mio progetto, o forse avrei fatto l'agricoltore solo part-time, non lo so. Il premio che mi è stato erogato per essermi insediato come giovane agricoltore è di 30.000 euro, che ho impiegato per realizzare le strutture aziendali. Naturalmente, per costruire stalla, fienile e magazzino e per creare da zero il parco macchine sono state indispensabili le risorse che mi sono state messe a disposizione dalla Regione Valle d'Aosta.

Così come sono indispensabili i premi del PSR, quali le indennità compensative della misura 211 "Indennità a favore degli agricoltori delle zone montane", i pagamenti agroambientali della Misura 214 (Azioni "Foraggicoltura", "Alpicoltura") e la misura 215 "Benessere animale" che mi consentono di far quadrare, ogni anno, il bilancio aziendale.

Dunque, dal settembre 2010 ha avviato l'attività, come si compone l'azienda?

La stalla ha le poste per 40 bovini; la mandria è costituita essenzialmente da capi di razza Valdostana Castana, che danno all'incirca 25.000-30.000 litri di latte all'anno. I parti sono concentrati a fine autunno e il latte è prodotto per lo più in inverno e a inizio primavera. In estate affido le vacche, quasi in asciutta, ad allevatori che le conducono in alpeggio, mentre i capi giovani li porto in malghe che affitto io, non troppo distanti dal centro aziendale.



Con l'esclusione del periodo estivo, il latte è conferito al caseificio Grand Paradis di Cogne, dove viene trasformato in Fontina DOP e Formaggio valdostano. Inoltre, con un ristorante locale ho stipulato un accordo in base al quale io allevo e ingrasso tre vitelli ogni anno, che poi lui acquista per utilizzarne le carni.

Quali progetti ha per il suo allevamento?

Innanzitutto, intendo acquisire altri prati e pascoli in affitto per garantirmi l'autosufficienza foraggera e poter mantenere le bovine anche durante l'estate.

È mia intenzione, poi, attrezzarmi per trasformare il latte in azienda (lo spazio e i locali ce li ho) allo scopo di vendere direttamente i latticini e i formaggi, magari, anche via internet.

Secondo me le possibilità di valorizzare meglio le produzioni zootecniche locali sono molte: basti pensare che Cogne ha una popolazione di 1.500 abitanti che si decuplica nel periodo estivo, e i turisti acquisterebbero volentieri i nostri prodotti!

Pensa di fare uso anche in futuro delle opportunità offerte dal PSR?

Senz'altro. Spero che i premi per le misure a superficie siano riproposti con il nuovo PSR. Inoltre, avrò bisogno di attrezzarmi per lavorare il latte e per commercializzare i prodotti caseari, pertanto spero di poter accedere ancora ai contributi pubblici per fare questi ulteriori investimenti.

di Sylvie Chaussod e Stefano Trione

Villaggio di Triatel

Il villaggio di Triatel, nel comprensorio del **Petit-Monde del Comune di Torgnon** nella Valtournenche, custodisce edifici in pietra e legno di grande valore storico e architettonico costruiti tra il 1463 e il 1700. Si tratta di un "raccard a schiera", unico esempio in Valle, utilizzato per immagazzinare il fieno e i covoni di grano, per la trebbiatura e l'essicazione dei cereali autunnali; un "grenier", utilizzato per la conservazione delle provviste; una "grange" adoperata per la battitura del grano. L'amministrazione comunale, in stretta collaborazione con l'amministrazione regionale, ha ristrutturato i tre edifici storici e il borgo, per la realizzazione di un percorso museale etnografico. Il Museo Petit-Monde, inaugurato nel 2004, racconta, in un suggestivo susseguirsi di immagini e ambienti, la vita della comunità rurale che abitava il villaggio. Attualmente il villaggio è abitato quasi esclusivamente nel periodo estivo da poche famiglie.

Con il contributo della Misura 322 "Sviluppo e rinnovamento dei villaggi rurali" del PSR della Valle d'Aosta 2007-2013, il Comune di Torgnon ha migliorato alcuni servizi nell'abitato (illuminazione, fornitura elettrica, raccolta acque bianche, nuova rete di distribuzione del gas) ripristinato i muretti a secco e ristrutturato la viabilità interna al villaggio. Obiettivo principale di questi interventi è, oltre al **recupero della memoria di un luogo storico** che altrimenti sarebbe votato all'abbandono, il miglioramento dell'attrattività per favorire investimenti da parte dei privati per la ristrutturazione degli edifici in una prospettiva di rivitalizzazione del villaggio e dell'economia rurale.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Riqualificazione storico-culturale:** il recupero del patrimonio architettonico ha permesso di non perdere una realtà storica, e di valorizzare le radici della cultura montana.
- **Richiamo turistico:** il villaggio di Triatel è divenuto punto di richiamo per i visitatori ed è stato inserito in diversi percorsi turistici.
- **Azione di sistema:** la sinergia tra le Istituzioni ha reso possibile la realizzazione del progetto, che ha riguardato l'intero abitato rurale, dalle costruzioni al calpestio della viabilità interna, dai muretti ai secco ai servizi (illuminazione, fornitura elettrica, raccolta acque bianche, rete di distribuzione del gas)

INTERVISTA

ALLA SCOPERTA DELLA MEMORIA IN VALLE D'AOSTA

si valorizzano storia, cultura e tradizione di un villaggio rurale

Nel suggestivo quadro alpino del comprensorio del Petit-Monde - Villaggio di Triatel abbiamo incontrato Livio Perrin, Assessore alla cultura, commercio, servizi sociali e sport del Comune di Torgnon.

Come si è arrivati al recupero del villaggio di Triatel?

Il percorso è stato molto lungo, siamo partiti già negli anni ottanta: intervenire era fondamentale altrimenti si sarebbe perso un importante patrimonio architettonico rurale. Il primo problema con cui l'amministrazione si è confrontata è stato quello di identificare i numerosi proprietari delle strutture da recuperare. Per loro stessa natura i "raccard" sono edifici in multiproprietà: vi erano dei vani centrali più ampi di uso comune per la battitura dei cereali poi ogni famiglia possedeva una Tsé, vale a dire un piccolo ambiente dove depositare covoni o derrate. Per acquisire la proprietà degli edifici il Comune ha individuato le diverse famiglie e poi ha dovuto cercare tutti gli eredi che vantavano ancora diritti di proprietà, infine è iniziata una lunga trattativa per l'acquisto. I lavori sono iniziati solo nella seconda metà degli anni novanta.

Il progetto è stato portato avanti in stretta collaborazione con l'amministrazione regionale, e abbiamo sempre avuto una grande disponibilità da parte della soprintendenza per i beni culturali. È stato fatto uno sforzo enorme per recuperare gli edifici, ma è stato importante per conservare la nostra storia.

Ci parli del Museo etnografico

Nel museo si racconta la vita del villaggio, la storia di una comunità rurale: il visitatore viene riportato indietro nel tempo attraverso immagini, racconti e ambientazioni fedelmente ricreate. Le tre strutture dentro le quali si sviluppa il percorso museale, il "grenier" la "grange" e il "grande raccard a schiera", accolgono vecchi attrezzi e oggetti originali dell'epoca. I disegni illustrano mestieri come quello del boscaiolo e del falegname, metodi di coltivazione di cereali e foraggio, lavorazioni del latte, del pane, della carne e le caratteristiche dell'allevamento del bestiame in montagna. C'è stata una grande partecipazione da parte della popolazione di Torgnon nell'allestimento del museo: gli attrezzi sono stati donati da abitanti del posto, le persone hanno collaborato con entusiasmo per fornire informazioni e dettagli su metodi di lavoro e usanze passate. Anche di recente, per la realizzazione dei filmati e del materiale illustrativo contenuto nelle postazioni multimediali, gli anziani si sono messi a disposizione e hanno raccontato la vita della comunità di Triatel.

Come avete reperito i finanziamenti necessari?

L'acquisto degli edifici e la loro ristrutturazione sono stati realizzati con una parte importante di finanziamenti regionali. La realizzazione del Museo, inaugurato nel 2004, è stata in buona parte coperta con un contributo Obiettivo 2 2000-2006, Misura 4 - Phasing Out. Di recente, con il progetto Interregionale Italia Svizzera "Trekking autour du Cervin" abbiamo integrato le postazioni multimediali nelle diverse sale espositive. Con il finanziamento della Misura 322 "Sviluppo e rinnovamento dei villaggi rurali del PSR 2007-13 della Valle d'Aosta" abbiamo rifatto la pavimentazione della viabilità interna del villaggio, ripristinato i muretti a secco di contenimento e migliorato i servizi quali illuminazione, fornitura elettrica, raccolta acque bianche, nuova rete di distribuzione del gas.

Quali sono gli obiettivi per il futuro?

La volontà, nel lungo periodo, è quello di combattere il declino di quest'area rurale particolarmente marginale che ha una storia ricca e beni architettonici di rilievo. L'amministrazione ha recuperato il patrimonio storico, ha fornito i servizi essenziali all'interno del villaggio, la sfida ora è di rivitalizzare il villaggio. I diversi interventi hanno sicuramente migliorato l'attrattiva dei luoghi, i privati sono maggiormente incentivati a ristrutturare le vecchie case, i primi risultati si vedono, alcuni hanno già investito. Il nostro obiettivo è di far vivere il posto, per questo organizziamo, specialmente nei mesi estivi, manifestazioni e incontri attorno al museo. Abbiamo anche predisposto e attrezzato una piccola area verde a monte del villaggio proprio a tale scopo.

di Patrizia Borsotto e Sylvie Chaussod





VENETO



Azienda Vitivinicola Ca' del Colle

L'azienda vitivinicola "Ca' del Colle" di Mauro Facchin si trova nel comune di Vo' in provincia di Padova, nel particolare contesto paesaggistico dei Colli Euganei; nasce nel 2010 attraverso il finanziamento della misura 112 "Insediamento giovani agricoltori" del Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013 della Regione del Veneto. L'azienda ha una superficie di 5,5 ha e coltiva con **metodi integrati vitigni internazionali** (Cabernet e Pinot) ma punta anche sui vitigni locali (Moscato giallo, Fior d'Arancio, Glera), dai quali si ottengono 400 quintali di uve che, trasformate e imbottigliate, danno una produzione di circa **50 mila bottiglie di vino/anno**. Mauro, il titolare, è laureato in scienze e tecnologie agrarie, ha 35 anni ed ha maturato un'esperienza come coadiuvante nell'azienda paterna. Nello svolgimento del lavoro aziendale il giovane imprenditore viene aiutato dal padre e dal fratello, mentre per i lavori di raccolta dell'uva fa ricorso manodopera locale. **Particolare attenzione è posta ai canali di commercializzazione**. Il vino prodotto e imbottigliato dall'azienda viene oggi venduto per il 40% sul mercato estero (Stati Uniti e Norvegia) e per il 60% sul mercato nazionale (locale attraverso un punto vendita diretto e nelle regioni del Centro-Nord).

Le scelte dell'imprenditore sono accompagnate da una attenta ricerca di opportunità di finanziamento pubblico esistenti. Con il PSR 2007/2013 della Regione Veneto Mauro ha avuto accesso allo strumento del "Pacchetto Giovani B (PGB)" che prevede l'attivazione contemporanea di più misure: **misura 111** Azione 3: "Formazione professionale; **misura 112** "Insediamento di giovani agricoltori" e **misura 121** Azione 121PGB: "Ammodernamento delle aziende agricole".

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Giovane imprenditore:** che ha saputo coniugare tradizione e innovazione realizzando un progetto "in continuità ed integrazione" con quello di suo padre, chiudendo la filiera vitivinicola.
- **Gli aspetti relazionali:** la volontà di lavorare e cooperare con i diversi componenti del "gruppo familiare" coniugando le tradizioni consolidate della componente adulta con la propensione all'innovazione della componente giovane.
- **Forte propensione alla progettazione:** ricerca di mercati di sbocco, innovazioni tecnologiche e opportunità finanziarie.

INTERVISTA

QUANDO I GIOVANI COLTIVANO INNOVAZIONE E TRADIZIONE

Al centro del Parco dei Colli Euganei, nella splendida cornice che alterna pianura a colline venete, abbiamo incontrato Mauro Facchin, giovane imprenditore che ci racconta come la sua azienda stà muovendo i primi passi.

Come è venuto a conoscenza dei finanziamenti del PSR?

Attraverso le organizzazioni professionali in primo luogo. Avevamo però anche una esperienza su questo, in quanto l'azienda di mio padre aveva già qualche anno prima partecipato a dei bandi del PSR. Siamo molto attenti alle opportunità date dai finanziamenti comunitari e regionali: ho anche aderito al bando OCM vino completando la dotazione della cantina con l'acquisto di un macchinario e la dotazione informatica.

Cosa è riuscito a realizzare con finanziamenti del PSR della Regione Veneto?

Con i fondi del PSR sono riuscito ad acquistare il terreno che vedete. Un terreno che è stato da sempre coltivato dalla mia famiglia, ma che non era di proprietà. Era di proprietà di una cemeniteria di Monselice, che nel 2009 ha deciso di vendere. Abbiamo pensato, quindi, di partire con un mio "primo insediamento" con l'acquisto del terreno. Abbiamo inoltre ricostruito il vigneto (che adesso ha tre anni), di costruire la cantina con tutta la dotazione di macchine enologiche. Ho frequentato anche due corsi di formazione sui temi della sicurezza sul lavoro e sul marketing e vendita.

I lavori finanziati dal PSR sono terminati a maggio di quest'anno, ed ora, la mia azienda è di 5 ettari e mezzo. Coltiviamo oltre 4 ettari di vitigni tipici dei colli euganei (moscato giallo "Fior d'Arancio, Glera) e per la rimanente parte di superficie vitigni internazionali (es.: pinot, cabernet e merlot). E' davvero quello che desideravo, coltivare questa terra, la terra dove sono nato e cresciuto.

Ci può raccontare la storia e i rapporti con la famiglia di origine?

Intorno al 1920, l'azienda era condotta dal nonno e dai suoi fratelli. Si presentava come una classica azienda dei primi decenni del '900: un piccolo allevamento di bestiame, e terreni a vigneto e seminativi. Nel 1970, mio padre insieme al fratello, avviano un processo di cambiamento, modificando l'azienda a indirizzo produttivo misto in azienda vitivinicola specializzata. Oggi, quell'azienda coltiva 25 ettari di vigneto ed è inserita dal 1989 all'interno del Parco regionale dei Colli Euganei.

Ho un'idea e soprattutto lavoro per fare in modo che la mia azienda sia "in filiera" con quella di mio padre, della mia famiglia. Collaborare con lui e mio fratello. Qui da me arriverà il vino prodotto da mio padre per essere imbottigliato, stoccato e messo in vendita con il marchio "Ca' del Colle".

Chi lavora in azienda?

Oltre al mio lavoro, all'aiuto che ho da parte di mio padre e di mio fratello, durante l'anno abbiamo 4-5 persone che si occupano di potatura, allegagione fino ad arrivare alla vendemmia. Per la raccolta, arriviamo ad avere anche 25 persone: prevalentemente pensionati e studenti della nostra zona che vengono remunerati impiegando attraverso con lo strumento del buono lavoro-voucher. Sono anni che queste persone lavorano con noi

Sarebbe riuscito a concretizzare la sua idea imprenditoriale senza il finanziamento del PSR?

No, neppure lontanamente. Senza questo aiuto non sarei stato in grado di realizzare il mio progetto.

di Piergiovanni Rodina



Gal Antico Dogato

Nell'area sud della provincia di Venezia è attivo il GAL Antico Dogato. Il progetto di inclusione sociale "Percorsi di recupero attraverso la terapia assistita e i servizi per la mobilità" nasce dall'esigenza di supportare gli operatori del territorio nelle azioni a favore di soggetti deboli. E' così che, attraverso il PSL del GAL è stata finanziata un'azione che prevede la creazione di una rete per l'inclusione sociale. Capofila del progetto l'USSL 14 di Chioggia, Cavarzene e Cona che, con il Centro diurno per persone disabili della Coop Emmanuel di Cavarzene e con l'azienda Agricola "Civrana", ha realizzato percorsi di inclusione sociale per 16 soggetti disabili del territorio. Ruolo strategico è rappresentato dall'attività agricola che rappresenta il contesto di riferimento entro il quale si sviluppano i percorsi di inserimento. L'agricoltura qui assume una forte connotazione sociale. Il progetto è finanziato nell'ambito della misura 321 "Servizi essenziali per il sostegno della popolazione rurale" mediante approccio Leader.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- Creazione di una rete di soggetti "attivi" sul territorio nel recupero e reinserimento sociale dei disabili.
- Agricoltura sociale: l'attività agricola è utilizzata come forma di recupero e riabilitazione oltre che come occasione di svago per soggetti disabili.
- Risposta da parte del GAL, attraverso il PSR, a specifiche esigenze del territorio, in particolare per l'inserimento sociale dei soggetti svantaggiati

INTERVISTA

UNA RETE ATTIVA PER L'INCLUSIONE: qui l'agricoltura è anche sociale

Abbiamo incontrato nel territorio diversi soggetti coinvolti nella rete di inclusione promossa dal GAL. Ciascuno ci ha raccontato le ragioni, lo spirito e le attività del progetto. Un'esperienza ricca di significato che merita di essere replicata e trasferita anche in altri contesti territoriali.

- **azienda ULSS n. 14 di Chioggia (Venezia):**

Come nasce l'idea di questo progetto?

Il progetto nasce dalle riflessioni che come azienda sanitaria stiamo portando avanti sulla ricerca e sulle formule alternative di servizio che possiamo fornire insieme ad altri attori del territorio (Amministrazioni locali, cooperative sociali e aziende del settore privato, medici di base) rispetto alle problematiche vissute dalle persone in situazione di disagio psico-fisico e sociale che vivono nei territori rurali. L'agricoltura, è dimostrato, ha un ruolo chiave nei percorsi di inclusione

Qual è il valore aggiunto del progetto che state realizzando?

Essere riusciti a realizzare un progetto che mette insieme le ricchezze naturali, il lavoro dell'agricoltura e la ruralità del territorio, con attività che possono dare un decisivo contributo alla crescita e al benessere delle persone che vivono una situazione di disagio e marginalizzazione. Siamo inoltre riusciti a dare visibilità a quanti dentro a una Comunità sono "invisibili", ovvero esclusi ed isolati, marginali e senza famiglia".

Non vanno inoltre dimenticati altri due elementi importanti: il fatto di essere intervenuti sul disagio psichico senza interventi di medicalizzazione, ma attraverso attività che hanno la cura degli animali, il contatto con la terra e lo svolgimento dei lavori della terra" e il fatto di aver realizzato il progetto in stretto collegamento con l'azienda agricola e le Amministrazioni comunali

Sarebbe stato possibile realizzare il progetto senza il contributo del PSR?

Senza il ruolo che il GAL Antico Dogato esercita sul territorio, senza il suo bando e il finanziamento del PSR non sarebbe stato assolutamente possibile realizzare questo progetto.

• **azienda agricola "Civrana":**

Ci racconta la storia dell'azienda agricola?

Nata nel 1935 l'azienda si è sempre dedicata all'agricoltura estensiva: grandi superfici coltivate a mais. Dall'inizio del 2000, l'azienda ha iniziato un programma di diversificazione (orticoltura, fattoria didattica, punto vendita e agriturismo) che ha condotto progressivamente ad una apertura verso l'esterno e la comunità. Questa apertura ha aiutato l'azienda nel mettere a fuoco le scelte e gli ambiti della propria diversificazione.

Come ha vissuto l'azienda il fatto di essere dentro a questo progetto e di rivolgersi a una categoria di utenti in stato di disagio?

Forme e modalità di contatto con persone con disabilità le avevamo già avute durante le attività svolte come fattoria didattica. Qui, però, le cose sono cambiate. Il coinvolgimento dell'azienda in questo progetto, ci ha portato a dover riflettere insieme al personale della cooperativa sociale sulle attività adatte a questa tipologia di persone, sui luoghi delle attività e sulle professionalità aziendali da coinvolgere.

Quale è il punto di forza di questo progetto?

Il punto di forza del progetto sta prima di tutto nel clima: lo scambio che si è instaurato fra collaboratori aziendali e gli esperti della cooperativa sociale. Una crescita che ha portato a un vero e proprio gruppo di lavoro". Ma crediamo anche che l'attrattiva naturalistica, paesaggistica e la diversità dei lavori che vengono svolti nella nostra azienda siano stati sicuramente elementi che hanno aiutato i ragazzi.

di Piergiovanni Rodina



Latteria di Soligo

La "Latteria di Soligo" è una Società cooperativa agricola che si trova nel comune di Soligo in provincia di Treviso, nell'area denominata **Quartier del Piave**: una vasta area pianeggiante (pianoro) racchiusa tra i fiumi Piave e Soligo e la prima fascia delle colline che caratterizzano l'alta Marca Trevigiana. Fondata nel 1883, tra le prime Cooperative sorte in Italia, la Latteria di Soligo è una delle aziende **simbolo nel settore lattiero-caseario della Marca Trevigiana**. Conta 250 aziende agro-zootecniche socie distribuite in 2 Regioni e 9 province, impiega 130 dipendenti e ha una organizzazione produttiva composta da quattro caseifici e dallo stabilimento di Soligo.

Oltre al latte, vengono prodotti yogurt, latticini, formaggi freschi, burro, mozzarelle e alcuni formaggi semiduri/duri. La Latteria di Soligo opera con una rete composta da nove punti vendita, collocati nella provincia di Treviso, Venezia e Vicenza.

L'interesse nei confronti del consumatore e di una sua **alimentazione sana e genuina**, è uno dei **valori cardine della filosofia aziendale** che produce dal latte fresco (tra cui la tipologia Alta Qualità), vari prodotti DOP (Casatella Trevigiana, Asiago, Montasio), Mozzarella STG, L'innovazione è nel DNA della Latteria di Soligo è nel suo DNA.

Nel 2008 la Latteria, coinvolgendo i soggetti della filiera lattiero-casearia, l'azienda Agraria Sperimentale dell'Università di Padova e Veneto Agricoltura-Istituto per la Qualità e le Tecnologie Agroalimentari, ha partecipato al bando relativo alla misura **124 del PSR 2007/2013 "Progetti Integrati di Filiera – Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nel settore agricolo, alimentare e forestale"**.

Il progetto PIF **"QUAVE-Innovazione di prodotto nel settore lattiero-caseario"** ha inteso dimostrare che l'alimentazione delle bovine con alimenti naturali come il seme di lino, possa contribuire a migliorare il valore di Omega 3 del latte prodotto, ma anche dei formaggi destinati all'alimentazione.

FATTORI DELL'ECCELLENZA RURALE



- **Forte propensione all'innovazione partecipata:** volontà di lavorare e cooperare con i diversi componenti della "filiera", comprese le componenti della ricerca.
- **Sensibilità verso le aziende zootecniche:** accompagnare gli imprenditori a migliorare il patrimonio zootecnico e le tecniche di allevamento dimostrando che l'alimentazione del bestiame si può fare recuperando ad esempio, le antiche produzioni vegetali, affrontando la questione dei costi di produzione.
- **Appartenenza al territorio:** forte identificazione e radicamento nella storia, cultura e nei valori dell'area.

INTERVISTA

SENZA LE AZIENDE AGRICOLE E GLI ALLEVATORI, LA FILIERA NON HA MOTIVO DI ESSERE

Nella provincia di Treviso, nel territorio definito "Marca trevigiana" la Latteria di Soligo è un'istituzione. Abbiamo incontrato Mario Dalla Riva, responsabile del marketing.

Quali sono stati i motivi che hanno portato l'azienda a presentare domanda di finanziamento del PSR?

Abbiamo aderito al progetto PIF "Quave" sostenuto dal programma di Sviluppo rurale della Regione del Veneto nella convinzione di poter dare un contributo nel migliorare l'intera filiera lattiero casearia di cui facciamo parte. La Latteria di Soligo è prima di tutto una filiera di produttori: il suo primo anello è rappresentato dalla stalla, mentre l'ultimo è rappresentato dai consumatori. Una filiera dove tutte le azioni devono essere in perfetta linea. Il nostro Atto costitutivo che risale al 1893, ci ricorda come uno dei nostri principali compiti sia quello di raccogliere il latte dai soci, pagarlo, trasformarlo in prodotti di qualità, commercializzarlo su larga scala, dividere gli utili della gestione. In questo, aiutare gli allevatori a migliorare il patrimonio zootecnico con appropriate tecniche di allevamento diventa, per la nostra azienda, fondamentale.

Quale era l'obiettivo operativo del progetto finanziato con il PSR?

Con la Misura 124 del PSR abbiamo avviato una ricerca finalizzata a dimostrare come anche le piccole aziende possano fare ricerca. In particolare abbiamo sperimentato come attraverso il miglioramento e l'affinamento dell'alimentazione delle bovine da latte si possa ottenere un latte con un maggior tenore di acidi grassi omega 3, ovvero di elementi che hanno effetti benefici sul sistema cardiocircolatorio sul sistema nervoso dell'organismo umano.

Chi avete coinvolto nella realizzazione della sperimentazione?

Abbiamo coinvolto una ventina di stalle, alle quali è stato somministrato, secondo un protocollo scientifico di ricerca, il seme di lino che è un naturale ingrediente della dieta alimentare. Dopo circa due anni di sperimentazione abbiamo dimostrato come il tenore di acidi grassi del latte ottenuto da bovine alimentate con semi di lino, sia aumentato del 50%. L'Università di Padova e l'Istituto lattiero caseario di Thiene dell'azienda regionale Veneto Agricoltura ci hanno supportato negli ambiti tecnico-scientifici di questa ricerca.

Quale trasferibilità hanno i risultati della ricerca e della sperimentazione condotta?

I risultati del progetto ci consentono di far conoscere al consumatore l'attenzione che la nostra azienda ha nei confronti della salute da oltre 130 anni. I risultati ottenuti possano essere facilmente trasferiti ai nostri soci ma anche presso le realtà non direttamente coinvolte nel progetto. Abbiamo reso pubblici i rapporti del progetto in modo tale che chiunque lo voglia e sia interessato possa attingere dall'esperienza che abbiamo condotto.

Che importanza ha avuto il finanziamento del progetto da parte del PSR?

Il finanziamento ci ha molto aiutato. Ha sostenuto ed accelerato la naturale propensione e attenzione che la nostra azienda ha verso la ricerca e l'innovazione. Siamo infatti coscienti che solo attraverso l'innovazione di processo e di prodotto possiamo seguire di pari passo le richieste di prodotti sani e di qualità che ci vengono richiesti dal consumatore e dal mercato. In questo il finanziamento del PSR è una fondamentale fonte che sostiene e concretizza le nostre scelte aziendali.

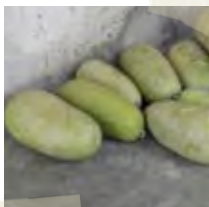
di Piergiovanni Rodina



Appendice grafica

L'obiettivo di questa appendice grafica è quello di rappresentare l'entità dell'intervento finanziario della politica di sviluppo rurale nel settore agricolo e nel territorio rurale. A livello nazionale e per ciascuna regione sono riportati i dati di spesa del periodo di attivazione 2007-2013. È opportuno precisare che sono stati presi in considerazione i dati di spesa pubblica che si compone di: quota UE, quota nazionale e quota regionale. La parte privata è soggetta a forte variabilità in funzione delle misure attivate, degli investimenti e dei territori in cui le azioni si realizzano. Pertanto non se ne è tenuto conto nelle elaborazioni successive.

Di seguito si riporta la spesa pubblica programmata nel periodo 2007-2013 nei PSR delle singole Regioni suddivisa per Misure ed Assi (escluso Assistenza Tecnica).



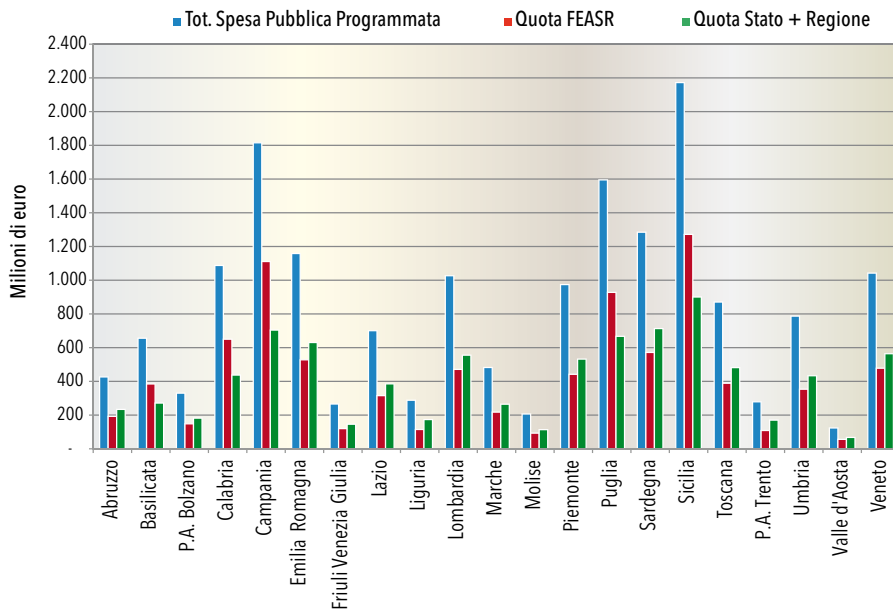
Fonte dei dati:

Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali (settembre 2015): "Programmi di Sviluppo Rurale 2007-2013, la programmazione finanziaria, l'avanzamento del bilancio comunitario e della spesa pubblica effettivamente sostenuta; report trimestrale, secondo trimestre 2015 (Q2-2015)".

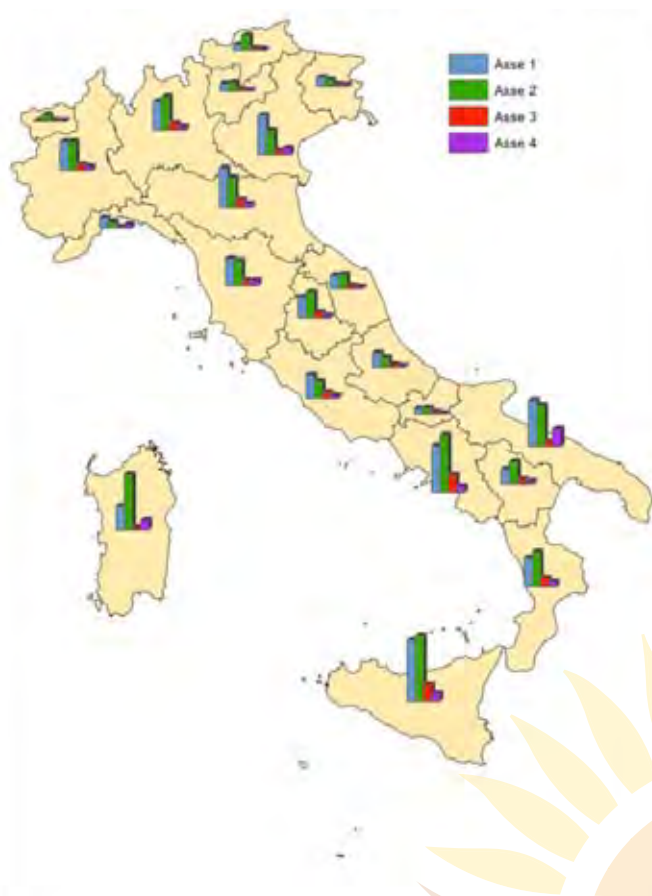
Il documento è scaricabile dal sito <http://www.reterurale.it>



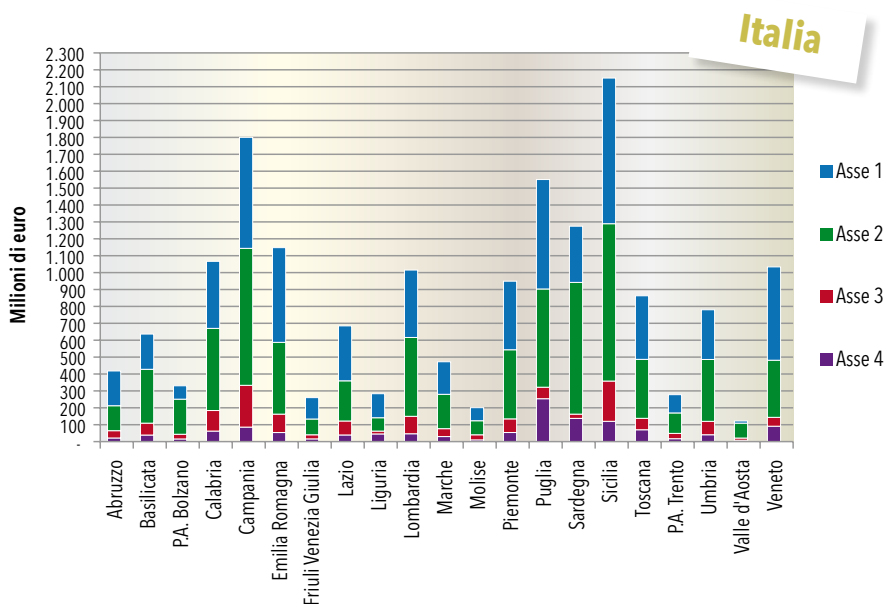
Composizione della Spesa pubblica per Regione



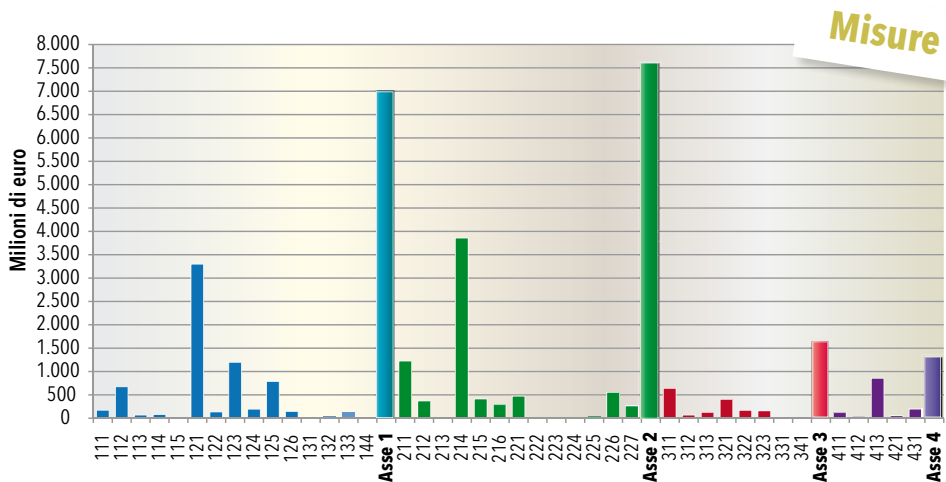
Spesa pubblica programmata per Asse 2007-2013



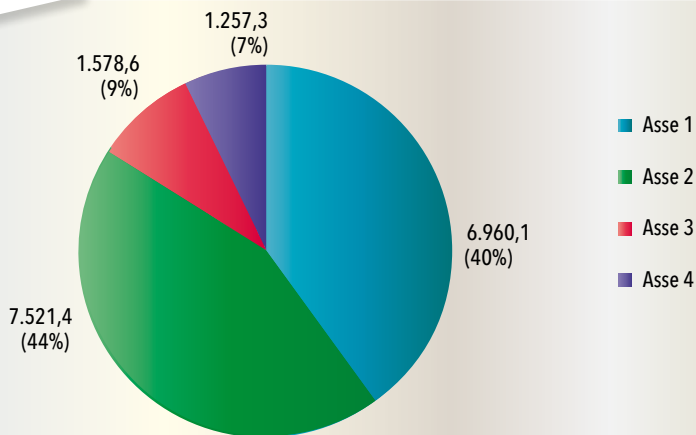
Spesa pubblica programmata per Asse-Regioni



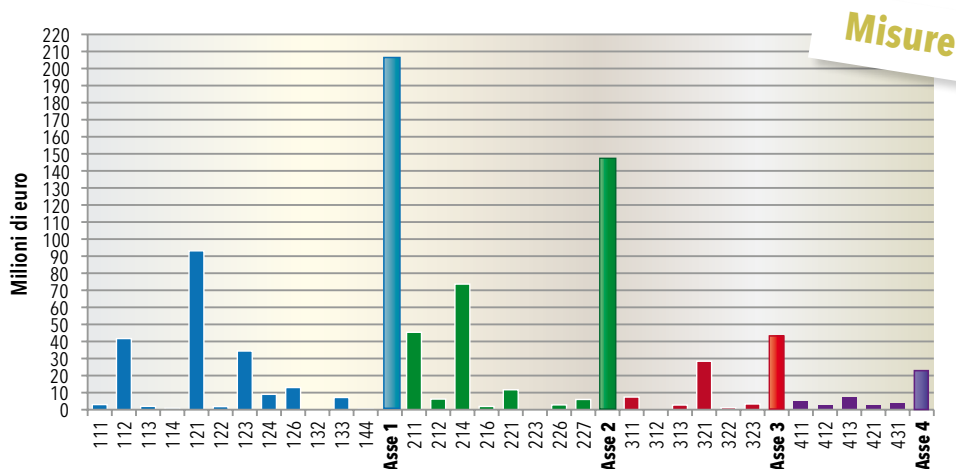
Spesa pubblica Programmata - Italia



Miln €

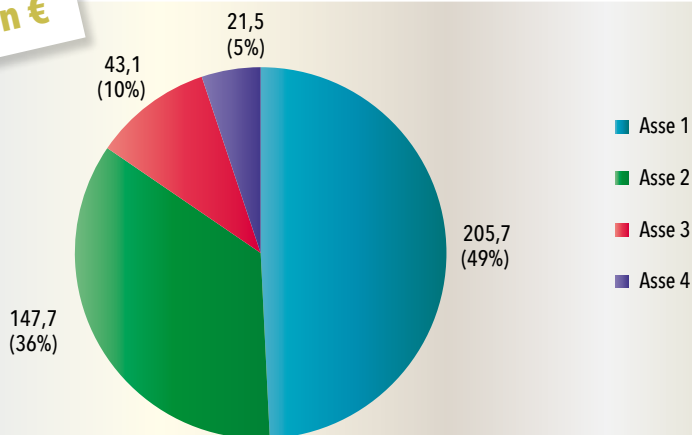


Spesa pubblica Programmata - Abruzzo

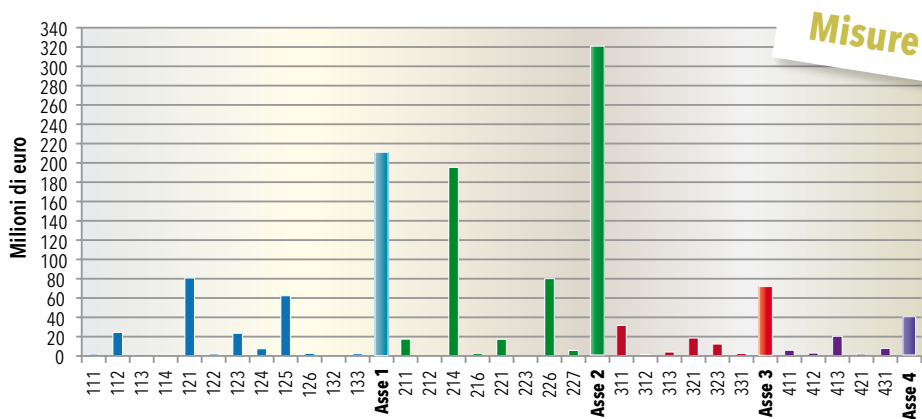


466

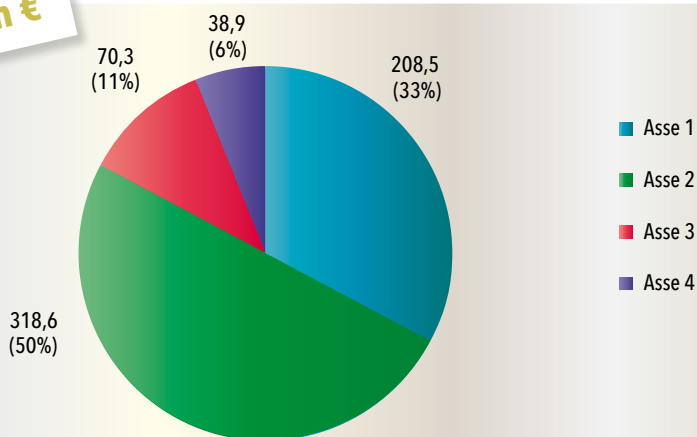
Miln €



Spesa pubblica Programmata Basilicata

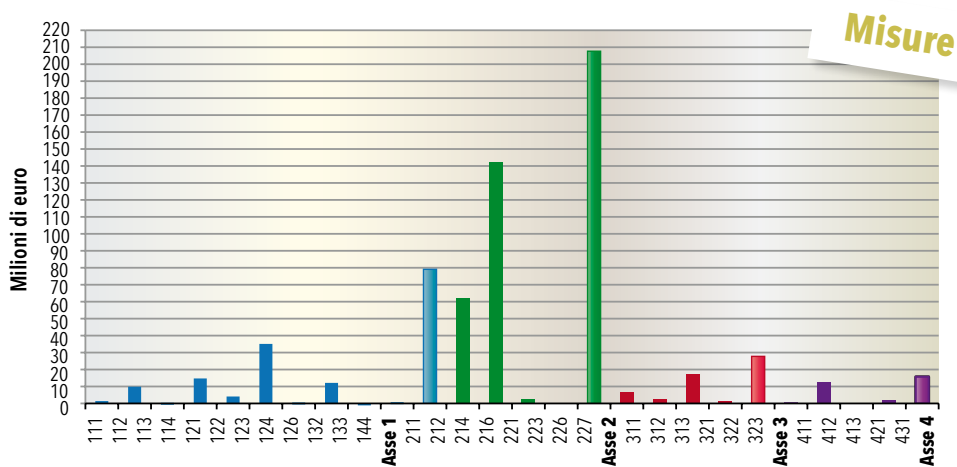


Miln €



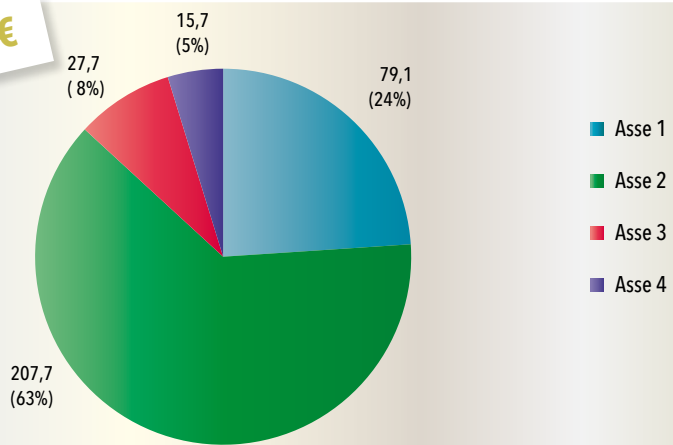
Spesa pubblica Programmata

P.A. Bolzano

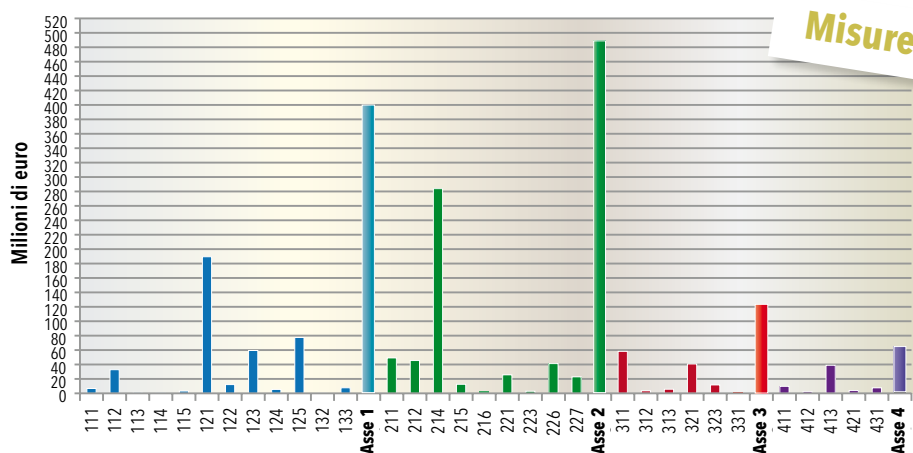


468

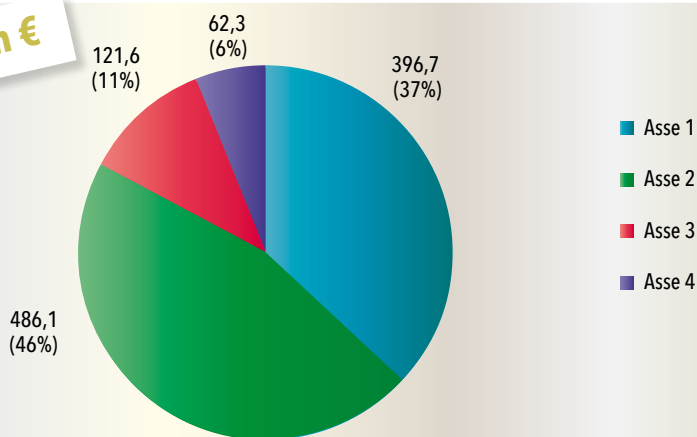
Miln €



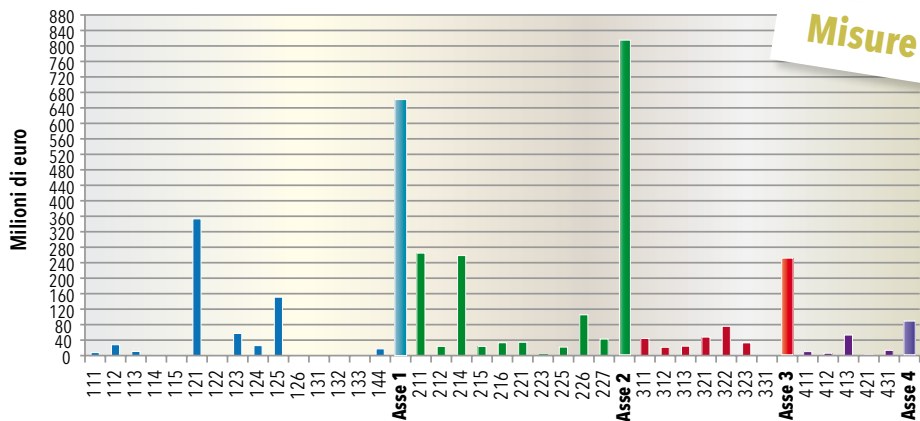
Spesa pubblica Programmata Calabria



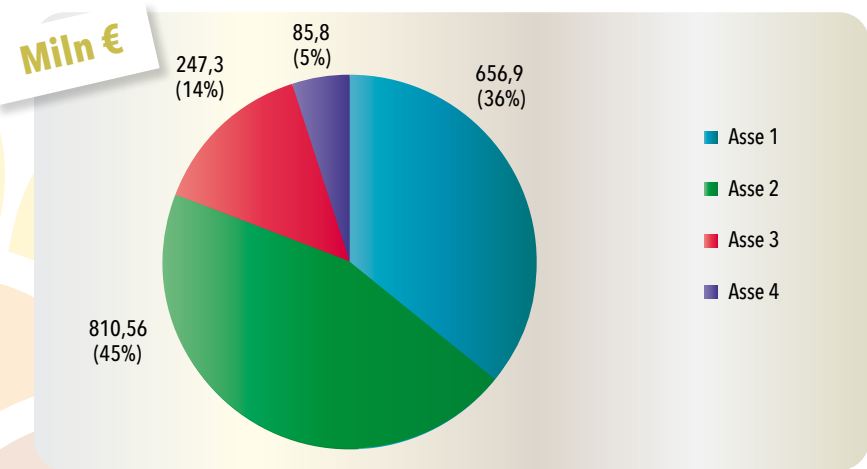
Miln €



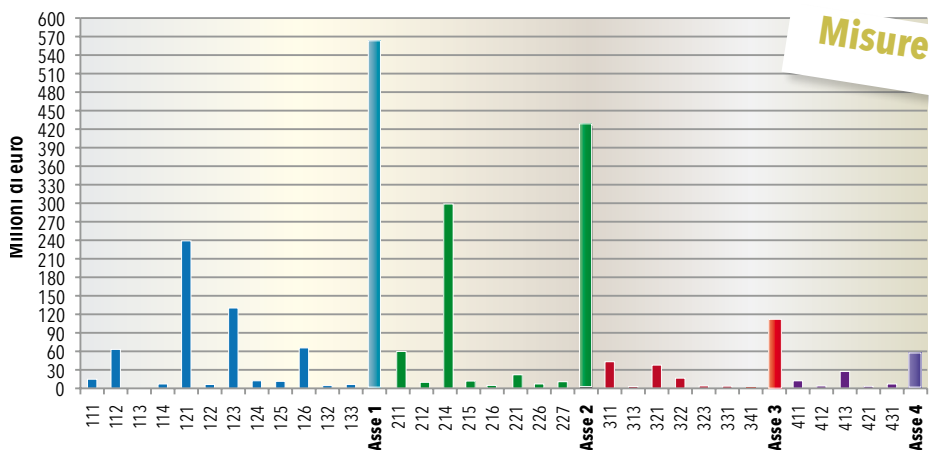
Spesa pubblica Programmata Campania



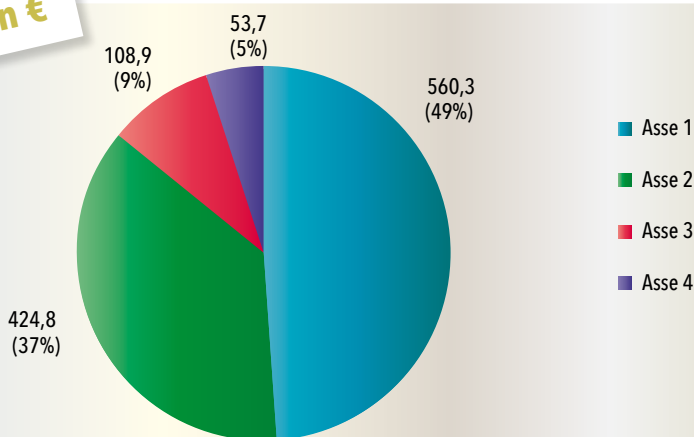
470



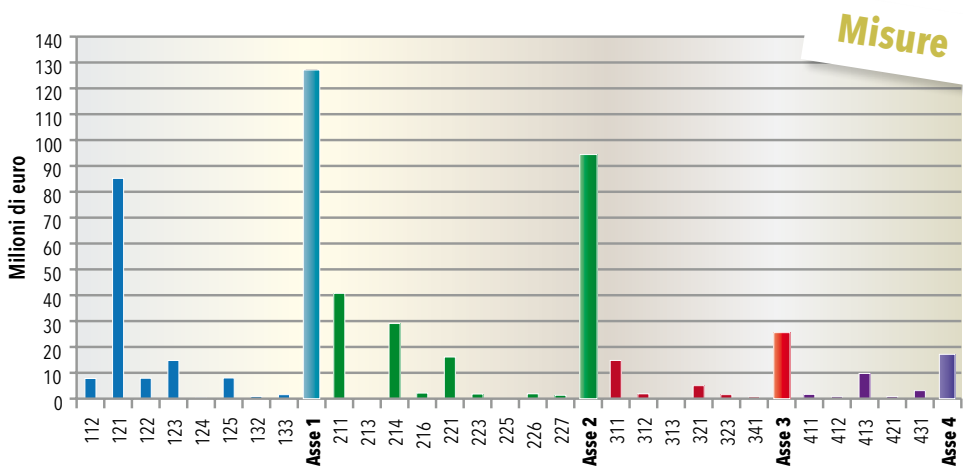
Spesa pubblica Programmata Emilia Romagna



Miln €

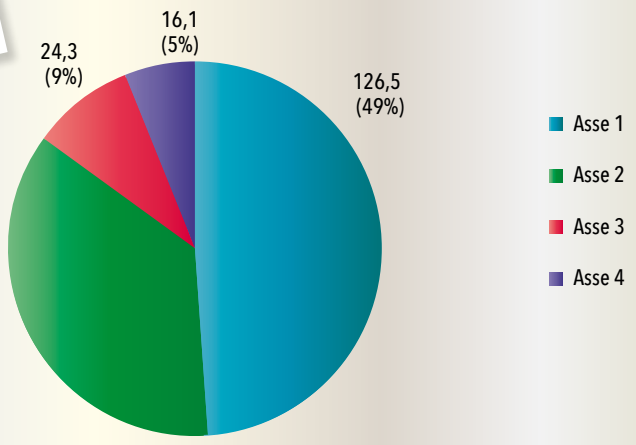


Spesa pubblica Programmata Friuli Venezia Giulia

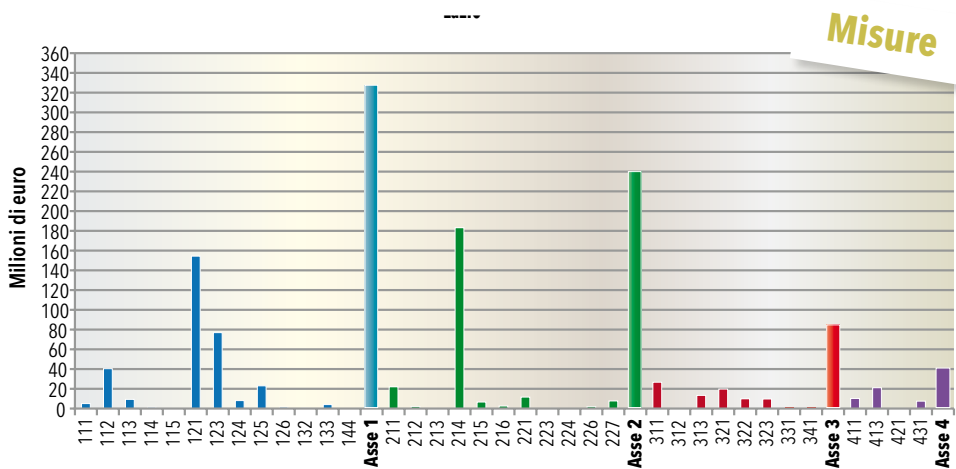


472

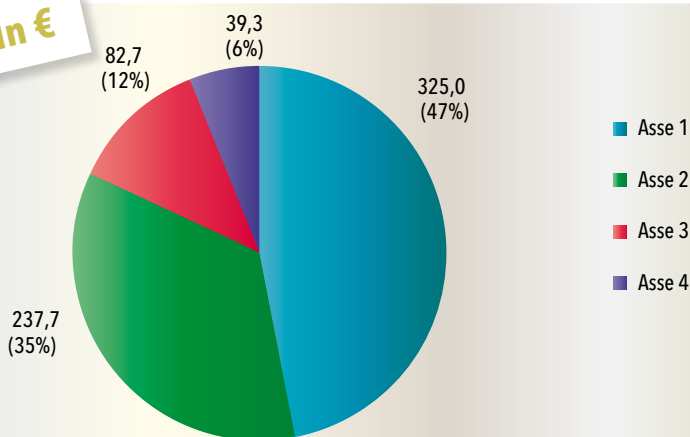
Miln €



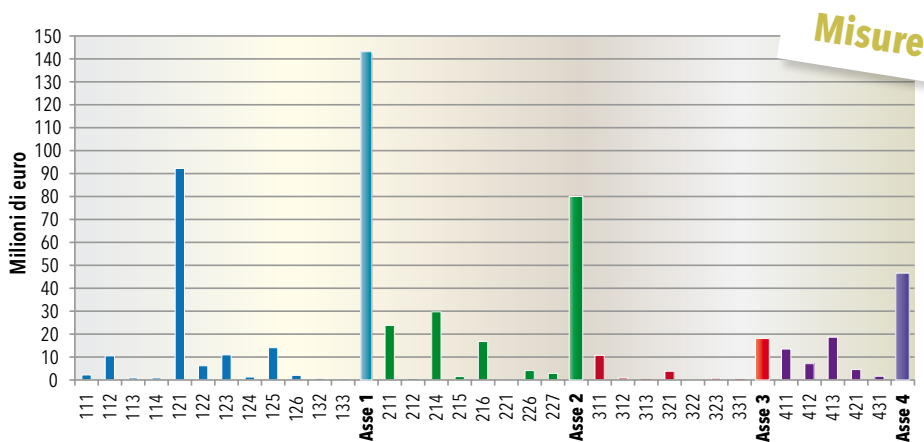
Spesa pubblica Programmata Lazio



Miln €

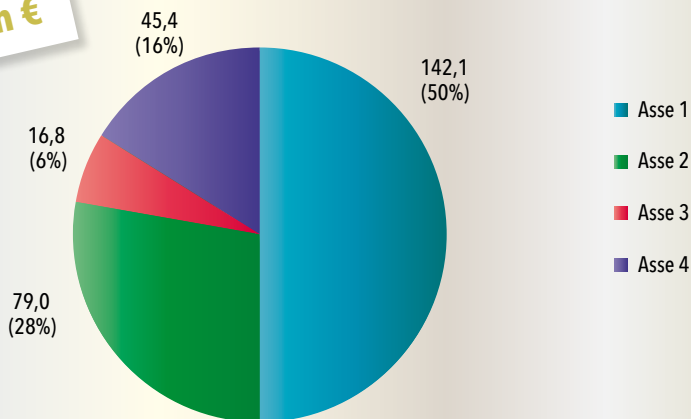


Spesa pubblica Programmata Liguria

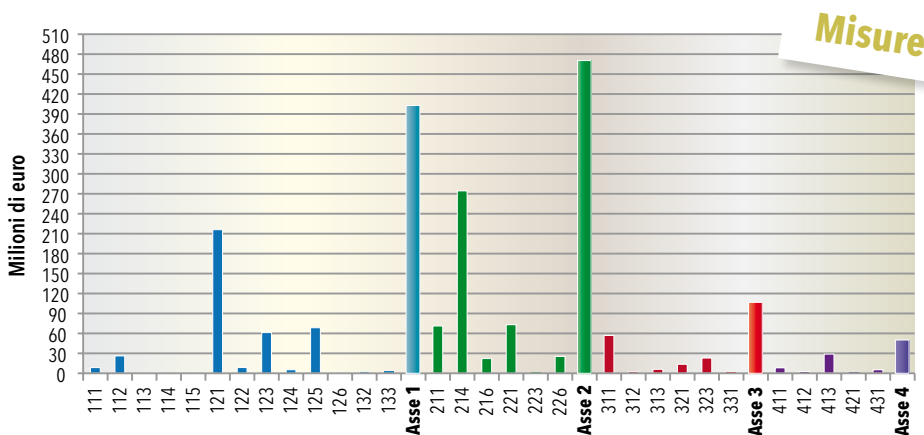


474

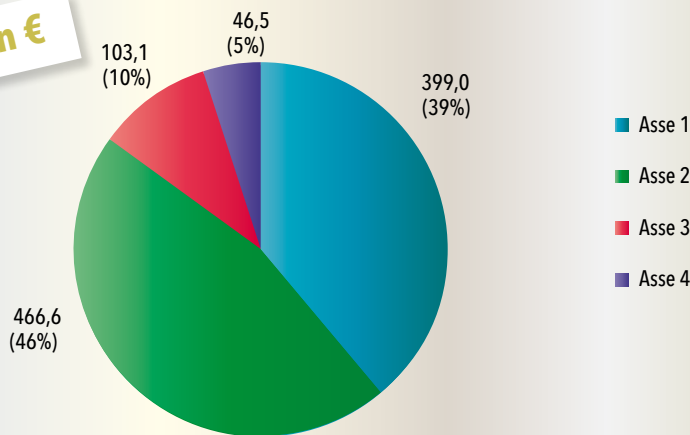
Miln €



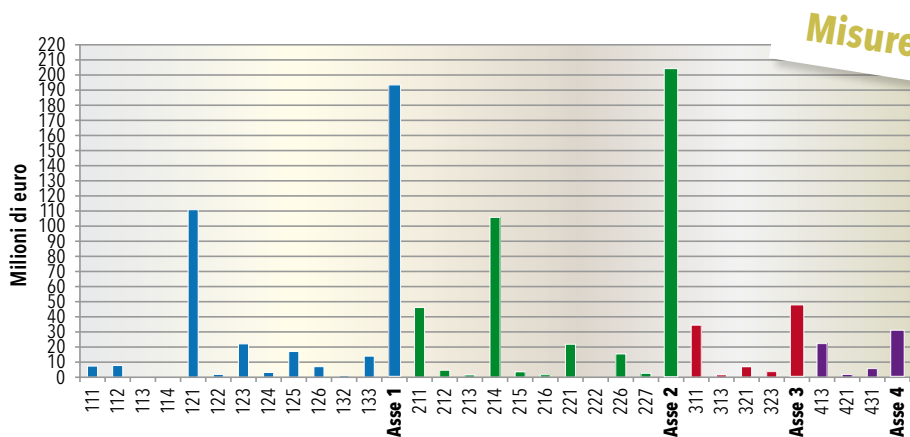
Spesa pubblica Programmata Lombardia



Miln €

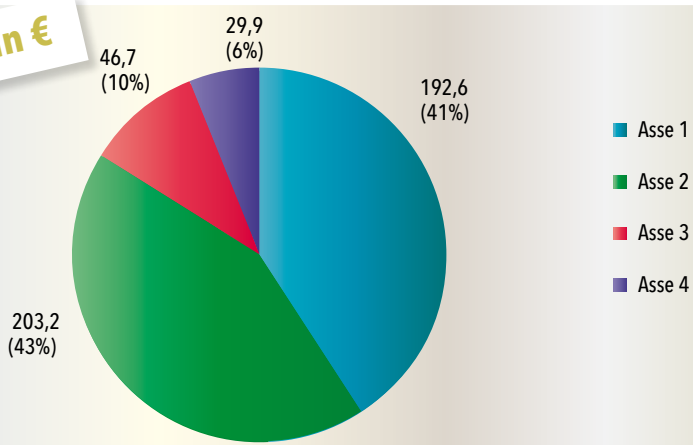


Spesa pubblica Programmata Marche

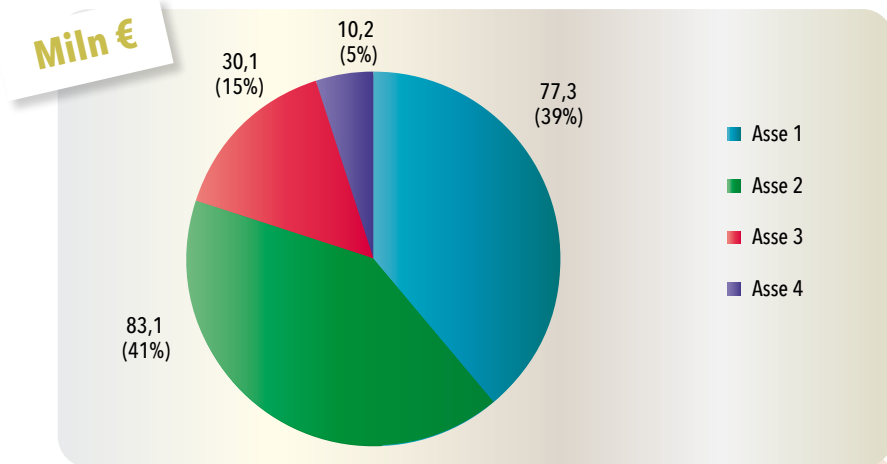
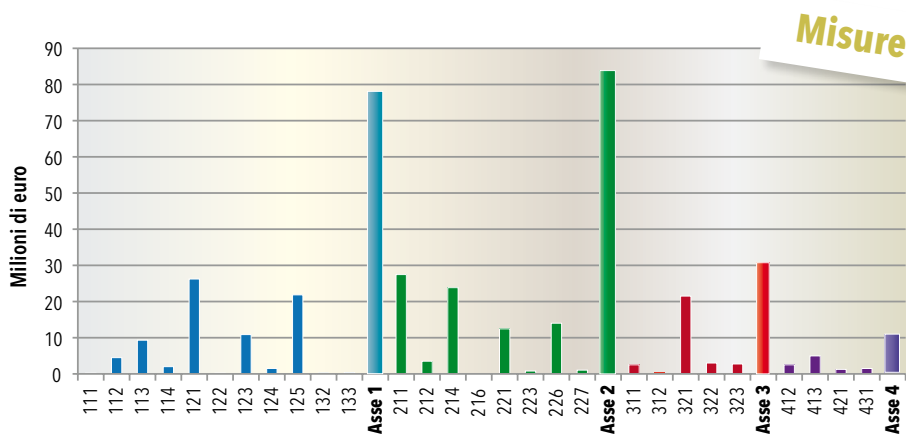


476

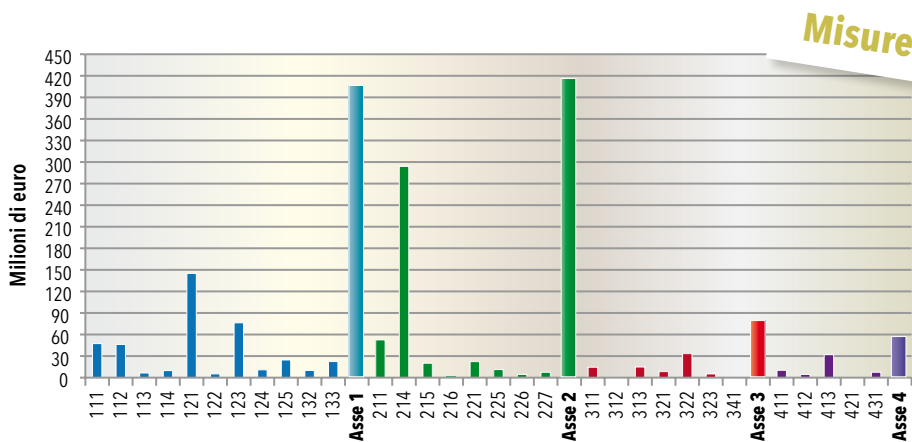
Miln €



Spesa pubblica Programmata Molise

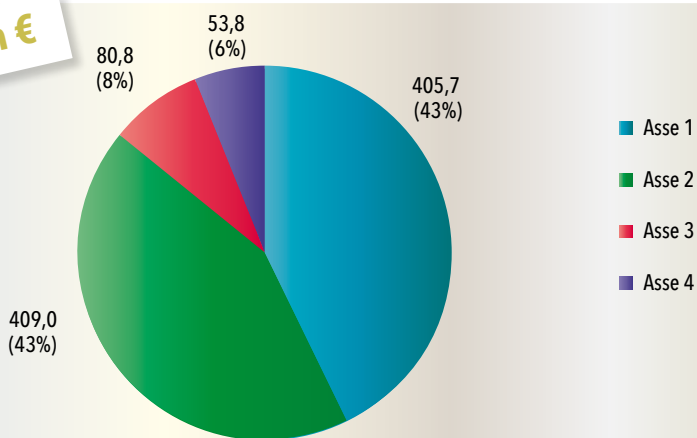


Spesa pubblica Programmata Piemonte

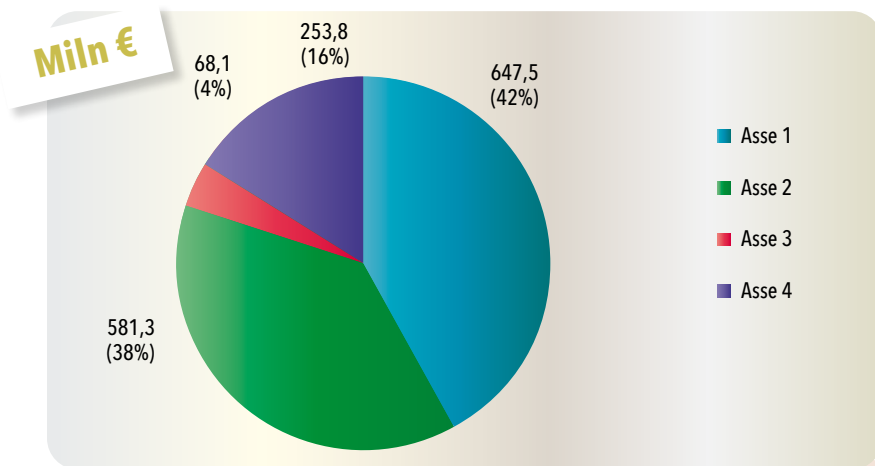
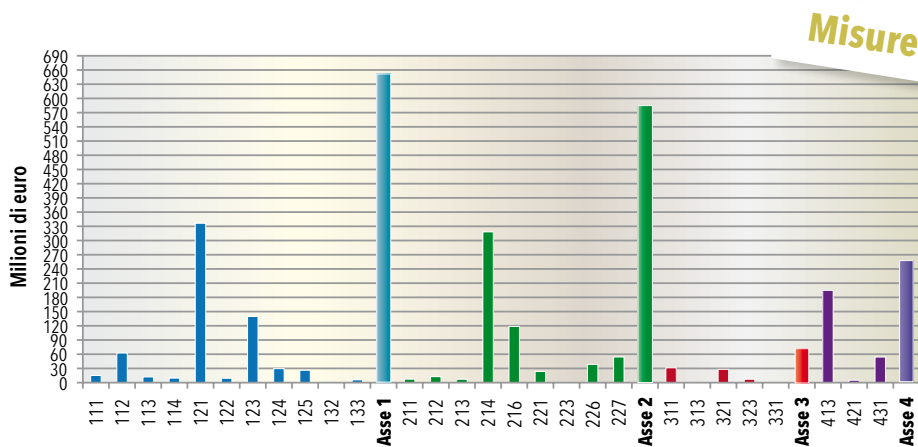


478

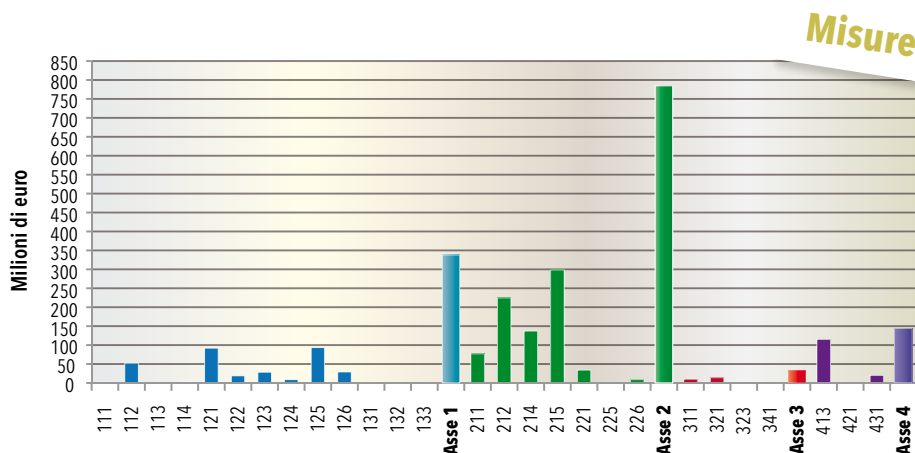
Miln €



Spesa pubblica Programmata Puglia

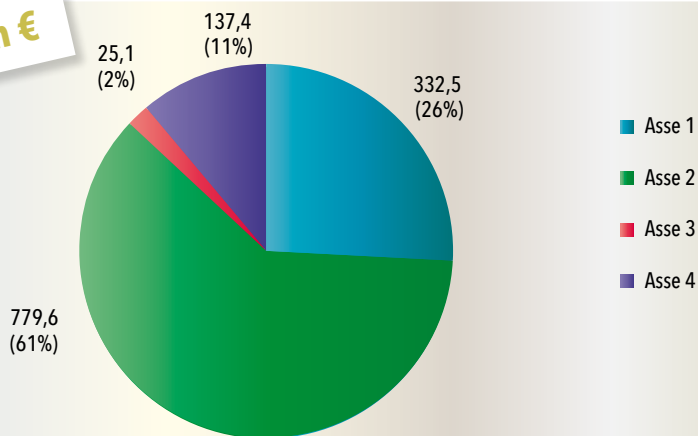


Spesa pubblica Programmata Sardegna

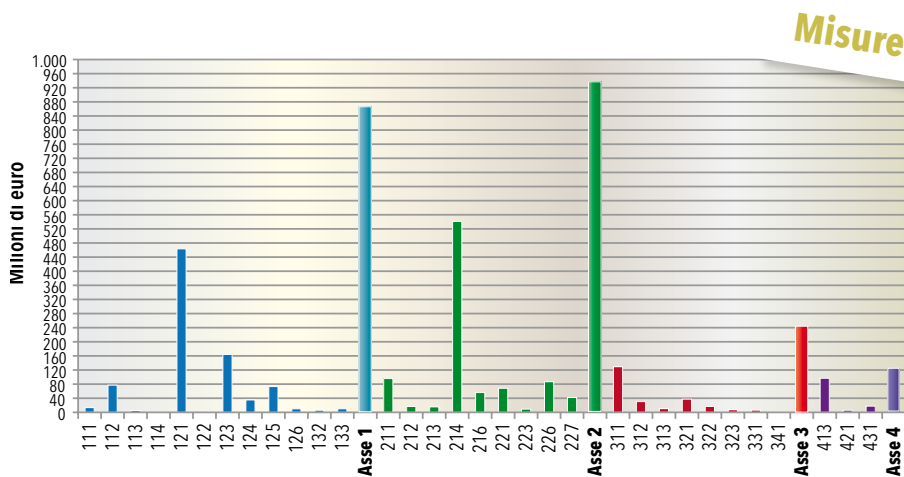


480

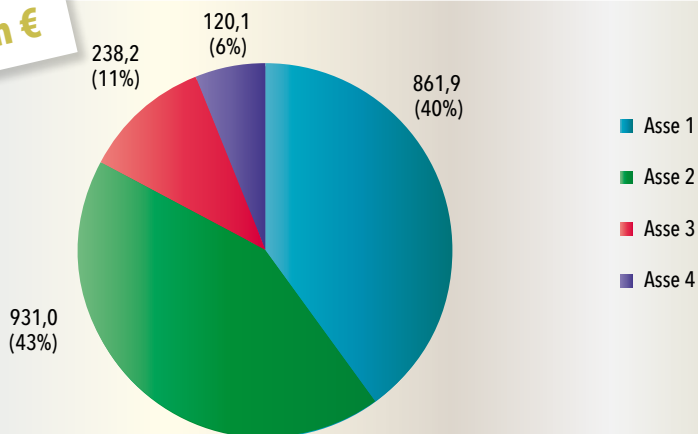
Miln €



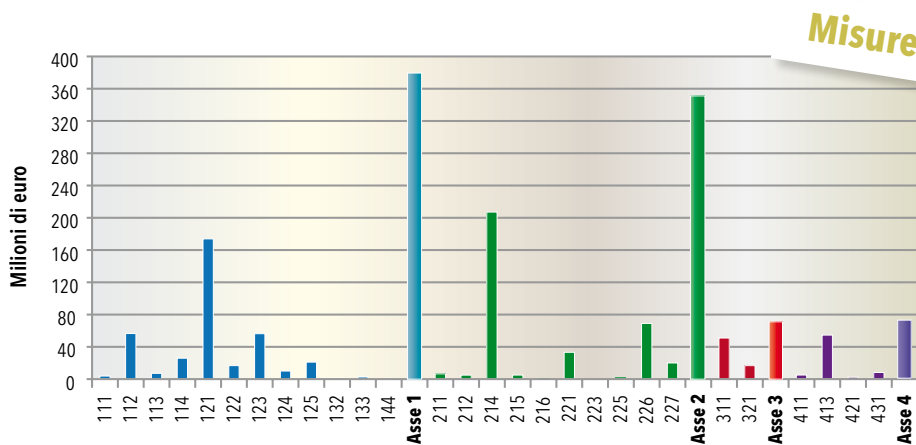
Spesa pubblica Programmata Sicilia



Miln €

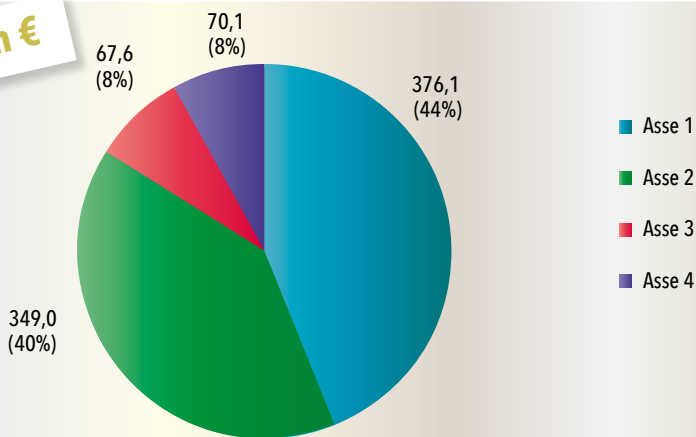


Spesa pubblica Programmata Toscana

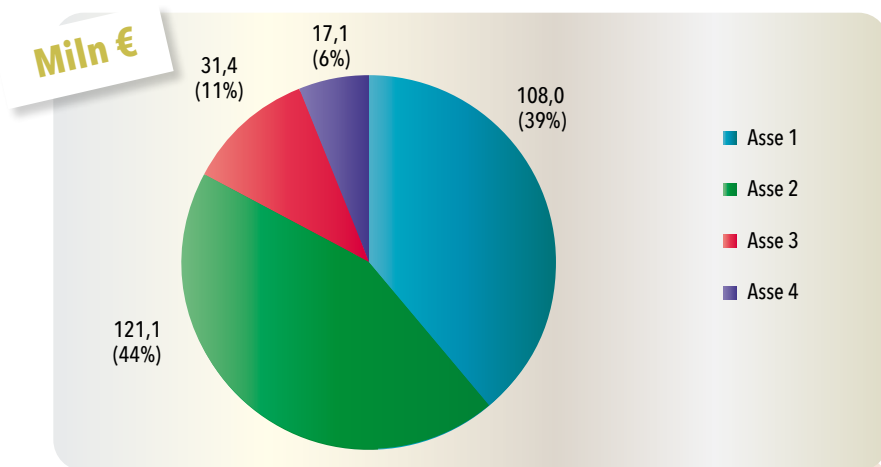
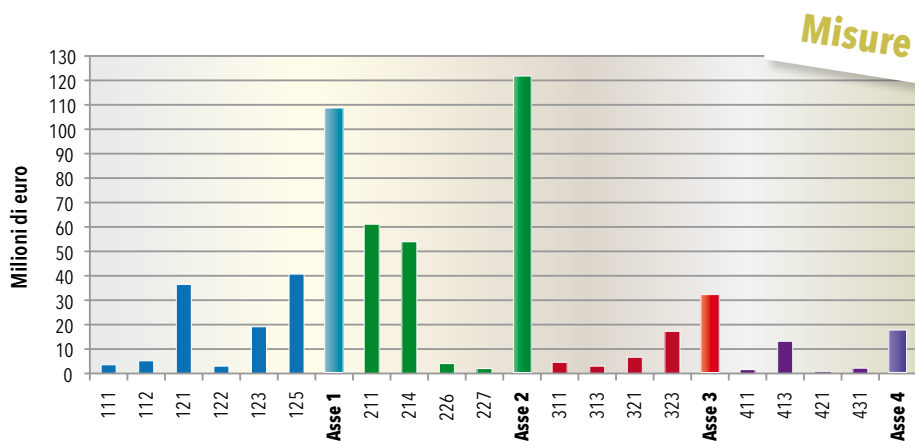


482

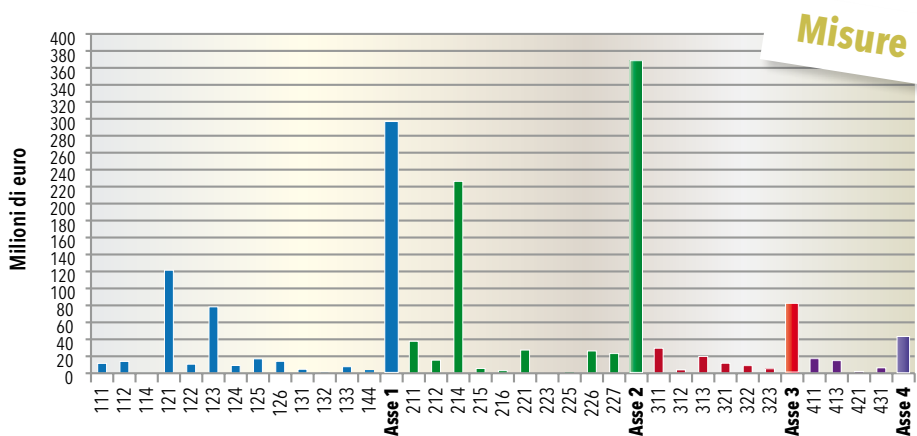
Miln €



Spesa pubblica Programmata P.A. Trento

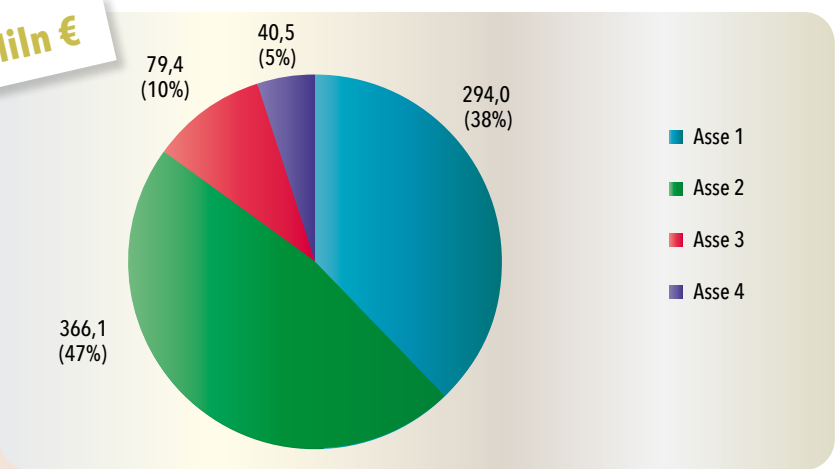


Spesa pubblica Programmata Umbria

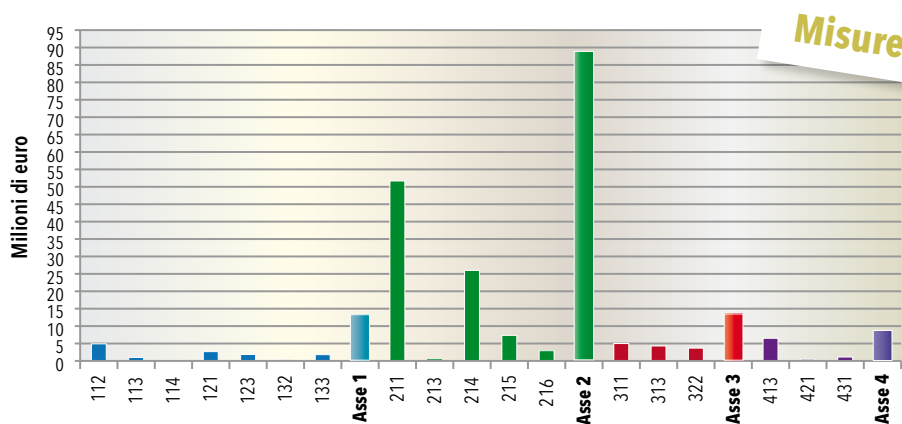


484

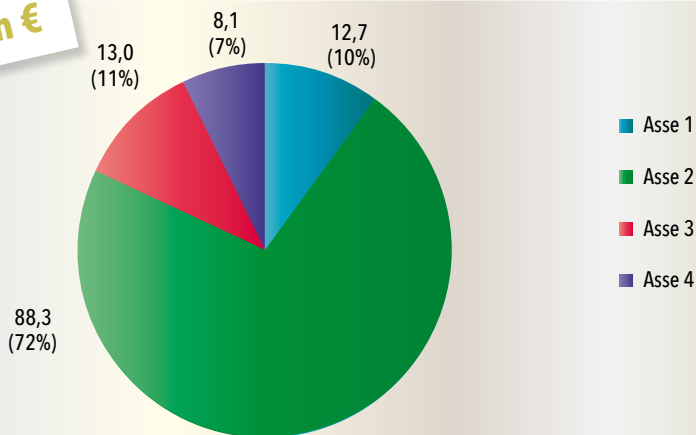
Miln €



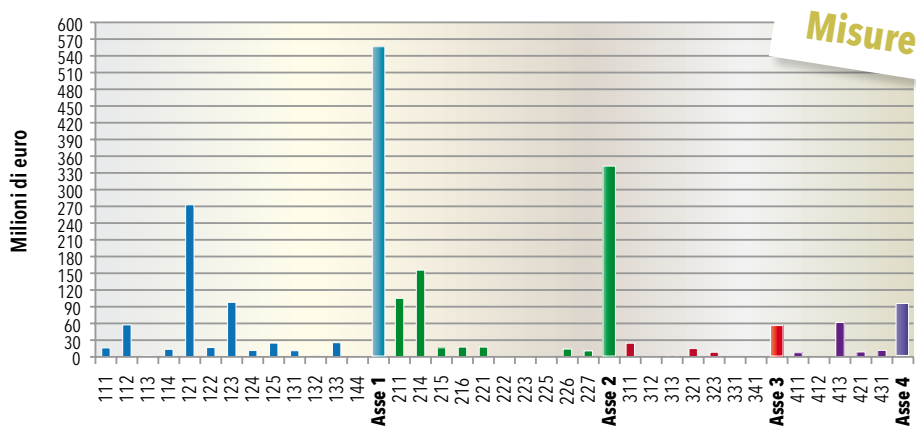
Spesa pubblica Programmata Valle d'Aosta



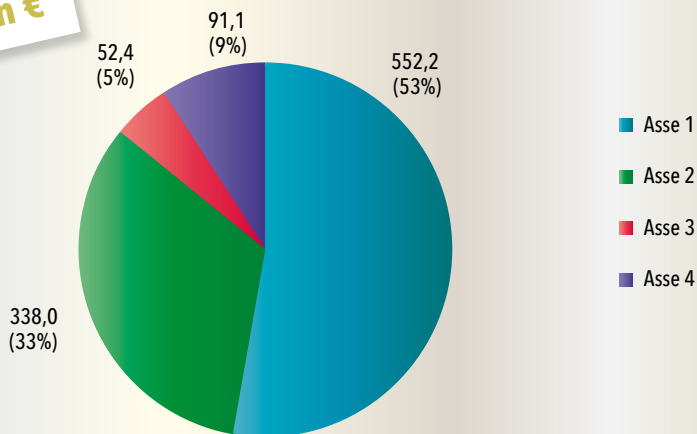
Miln €



Spesa pubblica Programmata Veneto



Miln €



Bibliografia

- Ascione E., Tarangioli S., Zanetti B. (2014), *Nuova imprenditoria per l'agricoltura italiana. Caratteri, dinamiche e fabbisogni*, INEA, Roma
- AA.VV. (a di cura D. Storti e C. Zumpano), (2009), *Le politiche comunitarie per lo sviluppo rurale. Il quadro degli interventi in Italia*, Roma
- Bardi A. (2008) *Appunti sulla gestione delle aree protette per la conservazione della natura e lo sviluppo sostenibile*, Roma.
- Battaglini L., Corrado F. (2014), *Il ritorno alla terra nei territori rurali-montani: diversi aspetti di un fenomeno in atto* in Scienze del territorio 2/2014, University Press, Firenze
- Cersosimo D. (2012), *Tracce di futuro*, Donzelli Editore, Pomezia (RM)
- Cesaro L., Marongiu S. (2013) *L'agricoltura di montagna svantaggio o risorsa?* in Rivista della Rete Rurale Nazionale, Magazine n. 6 - 2013, Roma.
- Commissione europea Direzione generale dell'Agricoltura (2003) *L'agricoltura e l'ambiente*, Bruxelles.
- Consiglio dell'Unione Europea (2005) *Regolamento (CE) n. 1698/2005 del Consiglio, del 20 settembre 2005, sul sostegno allo sviluppo rurale da parte del Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR)*, Bruxelles.
- De Benedictis M. (2008) *Evoluzione della Politica Agricola Comune per lo Sviluppo Rurale e Ambientale e prospettive dopo il 2013*, Roma.
- ENRD (2013), *Family Farming* in EU Rural Review n. 17, Bruxelles
- Fanfani R. R., Brasili C. (2003) *La politica di sviluppo rurale in Europa* in Nuovo Diritto Agrario, n. 1, 2003.
- Fonte Maria C. (2009), *La conoscenza locale, una componente negletta del capitale umano nelle aree rurali* in Agriregionieuropa anno 5 n°16
- Gottardo E. (2008) *Politiche Europee di Sviluppo Rurale: Veneto E South West England A Confronto*, tesi di Laurea Università degli studi di Padova.
- Istituto Superiore per la protezione e la ricerca ambientale – ISPRA (2010) *Multifunzionalità dell'azienda agricola e sostenibilità ambientale*, Roma
- ISPRA (2010), *Multifunzionalità dell'azienda agricola e sostenibilità ambientale*, Roma
- Leonardi I., Sassi M. (2004) *Il modello di sviluppo rurale definito dall'UE dalla teoria all'attuazione: una sfida ancora aperta*, Quaderno di ricerca n.6, Pavia.



- Mantino, F. (2008), *Lo sviluppo rurale in Europa. Politiche, istituzioni e attori locali dagli anni 70 ad oggi* Edagricole, Milano
- Mantino F. (2010) *L'anomalia nella Pac: eterogeneità e dinamiche del Leader in Italia*, Quaderni della Rete Leader, Rete Nazionale per lo Sviluppo Rurale, Roma.
- Merlo V. (2009), *Ritorno al verde* in *La rivincita delle campagne* di Barberis C, Donzelli Editore, Pomezia (RM)
- Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali (2007) *Rete Rurale Nazionale 2007-2013*, Roma.
- Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali (2010) *Piano Strategico Nazionale per lo Sviluppo Rurale 2007-2013*, Roma.
- Murdock, J. (2006), *Networking rurality: emergent complexity in the countryside*, in P. Cloke, T. Marsden e PH Mooney (eds), *Handbook of rural studies*, SAGE, London
- Pampanini R. (2006) *Ruolo dell'agricoltura nell'economia e nella società e ragioni dell'intervento pubblico a suo favore*, XLIII Convegno SIDEA, Assisi.
- Rete Rurale Nazionale (2012) *Agricoltura e Competitività in chiave di filiera*, Rivista della RRN - Magazine n. 5, Roma.
- Rete Rurale Nazionale (2014), *Rapporto strategico di monitoraggio del Piano Strategico Nazionale 2014*, Roma
- Tarangioli S. (2010) *I progetti integrati: le criticità di una procedura innovativa della politica di sviluppo rurale 2007-2013*, in *Agriregionieuropa*, Anno 6 n. 21.
- Van der Ploeg, J. D. (2004), *Lessons from the Leader experience* in atti del seminario *Quality of life, experience and cooperation*, Bruxelles
- Ventura F., Milone P., Van der Ploeg J.D (2006), *La vita fuori della città* AMP, Perugia



archivio storico MIPAAF



archivio storico MIPAAF

