

Agricoltura biologica e interessi “in natura”

Nella valle più settentrionale d'Italia, un connubio tra agricoltura tradizionale e gestione imprenditoriale innovativa

Il maso Moser si trova a Cadipietra, un piccolo paese della Valle Aurina, suggestiva vallata circondata da oltre 80 vette ai confini con l'Austria. Un territorio tra i più autentici e genuini di tutto l'Alto Adige, che ha saputo mantenere inalterati usi, costumi e tradizioni delle popolazioni alpine. Tra le oltre 900 aziende agricole presenti nella valle, dedite per lo più a forme di agricoltura tradizionali, ve n'è qualcuna impegnata a proporre idee e iniziative sempre nuove.



È il caso di Michael Oberhollenzer, proveniente da cinque generazioni di contadini e da sempre impegnato nello sviluppo di nuove forme di cooperazione e commercializzazione dei prodotti agricoli. Mentre in valle è in corso una bella nevicata pre-natalizia, 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 ti 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 riusciti 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