

## 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**

Il comune di Ostuni ( la "città bianca") sorge sulle ultime propaggini della Murgia meridionale. La parte più antica dell'abitato è inconfondibile per l'accecante colorazione monocroma delle case: tutte rigorosamente tinteggiate di calce bianca. In questo territorio ricco di olivi secolari, Antonio Laera, grazie ai finanziamenti del Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013, ha potuto proseguire il progetto aziendale che aveva già intrapreso nella passata programmazione.



Abbiamo incontrato Antonio in azienda per capire come si coniugano ambiente e produttività.

### **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 gli 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.*



*Uno degli olivi secolari*

### **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".*



La Masseria

### **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