

Azienda Agricola “Cilli”

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.



L’azienda agricola “Cilli” viene costituita nel 2006 quando il giovane Mariano acquista un terreno di circa 3,5 ha, interamente coltivato ad uliveto, per dedicarsi all’attività agricola a tempo pieno. Tale scelta, oltre ad essere conseguenza di una particolare inclinazione e sensibilità verso uno stile di vita sano ed a contatto con la natura, è frutto anche di un’attenta valutazione delle opportunità lavorative offerte dal sistema agricolo.

Mariano, laureato in giurisprudenza in controtendenza rispetto a molti giovani laureati, decide di “puntare” su un settore diverso rispetto a quello tipico del proprio percorso di studi ed alle attività lavorative dei genitori, insegnante il padre ed impiegata bancaria la madre, fortemente convinto che l’imprenditoria agricola sia la scelta giusta per il suo futuro lavorativo.

I finanziamenti del PSR Abruzzo 2007-2013 si rivelano un’importante risorsa a sostegno del proprio progetto imprenditoriale, a copertura parziale dei costi per l’acquisto dei macchinari e per l’acquisizione delle necessarie competenze ed abilità tecniche, nonché per la realizzazione di un’attività agrituristica che apporti valore aggiunto alle produzioni.

L’azienda è sita nel comune di Loreto Aprutino (PE), un territorio vocato alla produzione di olio di oliva e ricadente all’interno dell’area della DOP Aprutino-pescarese. Nella visita dell’azienda ci accolgono il giovane Mariano ed il padre, che ci spiegano le ragioni di questa scelta.

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 stato 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. E' 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 olivo 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 perchè sono convinto che attraverso un prodotto di qualità si possa ottenere maggiore visibilità sui mercati, sia perchè 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, nonchè a valorizzare l'attività agrituristica mediante un rapporto esclusivo con gli ospiti che sceglieranno di soggiornare presso la mia struttura.

di Giorgia Matteucci