

# Creatività e innovazione a servizio di vecchie tradizioni

**Un giovane imprenditore accorcia la filiera viticola, aumentando il reddito e creando nuovi posti di lavoro**

Lungo il tracciato dell'antica via Traiana, sorge l'antica Noja (oggi *Noicattaro*). La cittadina è situata a circa 15 Km a sud di Bari su un pendio digradante verso la scogliera dell'Adriatico ed è solcato da formazioni carsiche ricche di lecci, ginestre e canneti. In questo territorio dalle antiche tradizioni agricole, Daniele Didonna, grazie anche ai finanziamenti del Programma di Sviluppo Rurale 2007/2013, ha potuto raccogliere l'eredità del padre.



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 per me 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 trattrice agricola, alcune macchine per la lavorazione del terreno (coltivatore, fresa e motozappa), un spandiconcime, una trincia-sermenti, una insolforatrice 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