

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

"Un cascinale posto al di là della linea ferrata, a scirocco di Berchidda, verso la località detta Lochiri, più di tutte richiamava l'attenzione per la vastità del suo impianto, per i campi verdeggianti di pampini che li circondavano. Proprietà del Padre Buonaventura da Calangianus, al secolo Giacomo Corda."

Così recita un articolo del 1895 pubblicato sul Club Alpino Sardo, descrivendo La Tenuta Lochiri. L'azienda si trova nel nord della Sardegna, tra le colline della Gallura, di fronte alla formazione granitica del monte Limbara a 40 chilometri dalle acque cristalline della Costa Smeralda. Si estende per oltre 100 Ha tra vigneti, oliveti e sugherete di alto pregio, facendo di multifunzionalità, sostenibilità e innovazione i suoi caratteri più autentici.



Tenuta Lochiri

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 Buonaventura 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 fondamentali 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.



Dettaglio della cantina di trasformazione

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.



Il prodotto e il marketing

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.

A cura di Francesco Piras

Dati aggiornati a ottobre 2012