

Zootecnia biologica, produzioni di qualità e agriturismo: tre buone pratiche di un giovane imprenditore di montagna

Tra i Monti della Sila l'azienda crea reddito, coniugando agricoltura e salvaguardia del territorio

L'Azienda agricola Nicola Romano si trova nei pressi del Comune di Acri (CS) alle pendici del Parco Nazionale della Sila, immersa tra montagne e splendidi laghi. L'azienda condivide con il Parco non solo i luoghi incontaminati, dove alleva allo stato brado e secondo il metodo biologico l'antica razza del maiale nero calabrese, ma anche le difficoltà della vita di montagna. Il giovane imprenditore è riuscito a integrarsi e vivere sul posto, dando vita a un percorso che punta sulla creazione di valore aggiunto e reddito con le peculiarità della zona e il recupero delle tradizioni.

Romano coltiva la passione dell'agricoltura da quando era bambino, pur non essendo mai stata l'attività principale. Nel 2008 decide di cambiare vita, lasciando la libera professione per dedicarsi completamente all'azienda. Romano classe '77, titolare dell'azienda e dell'agriturismo, è laureato in Economia aziendale, "come mio fratello Ferruccio" – ci tiene a specificare – "entrambi abbiamo scelto di fare impresa in agricoltura". Lo abbiamo incontrato dopo una nevicata.



Ma facciamo un passo alla volta e sentiamo dalla voce di Nicola come sono andate le cose:

L'azienda era di mio nonno e c'era una casa colonica con un allevamento di ovini che veniva gestito in mezzadria. Da mio nonno ho ereditato la passione per l'agricoltura e fin da piccolo coltivavo il sogno di recuperare l'azienda di famiglia. Non vengo da una famiglia contadina, mio padre è medico specializzato in microbiologia, ma fin da piccolo il pomeriggio dopo il lavoro mi portava in campagna. Con mio zio andavo ai mercati della frutta, e questo mondo mi affascinava, sognavo di fare il "commercialista della frutta". Poi ho intrapreso gli studi universitari e mi sono laureato in economia aziendale. Con l'attività lavorativa, dopo il primo anno sono iniziate le difficoltà e mi sono trovato a un bivio, decidere cosa fare dei terreni ereditati da mio nonno, se venderli, o tenerli

e farli diventare produttivi. Allora ho deciso, ho lasciato l'attività di libero professionista per fare impresa, in agricoltura!



Da cosa è partito e come è arrivato a utilizzare il Programma di Sviluppo Rurale?

Durante l'attività di commercialista avevo curato dei progetti per alcuni clienti che riguardavano il PSR, così ho iniziato a sviluppare un progetto d'impresa. Attraverso le mie competenze e l'esperienza maturata, ho curato direttamente la progettazione, salvo alcuni aspetti agronomici per i quali mi sono rivolto a un professionista del settore. Da lì è partito l'insediamento in agricoltura e l'ammodernamento delle mie proprietà. All'inizio c'erano solo casolari antichi, bosco e terreno incolto. L'allevamento è partito con 10 capi di suini neri allevati allo stato semi brado incrementati fino a 120 capi all'anno a fine progetto.

Pur avendo competenze gestionali di azienda, lei viene da un'esperienza completamente diversa, rispetto a quella agricola, com'è iniziato l'allevamento del "Nero di Calabria" e come ha imparato a produrre i salumi?

Innanzitutto con la passione, poi con lo studio. Dall'aprile 2009 ho iniziato la trasformazione delle carni suine in salumi, ma non ero io a farlo. Mi servivo di una lavorazione in conto terzi per la produzione, con un macellaio di mia fiducia. Il patto era chiaro: non doveva toccare i maiali senza che ci fossi io, non per sfiducia, ma perché dovevo imparare. Ho anche comprato un libro, "la microbiologia dei salumi", e approfittando delle conoscenze di mio padre – medico microbiologo - ho capito pian piano tutte le tecniche. Dopo questa prima fase ho completato la filiera produttiva con un piccolo salumificio aziendale, che ha la certificazione CE obbligatoria e comprende anche l'Haccp.

L'idea dell'agriturismo quando è arrivata?

L'idea c'è stata fin da subito. Infatti, ho presentato un progetto complessivo sulla misura 311 "Diversificazione in attività non agricole" insieme alle misure 112 e 121. Inizialmente, su questo fondo era presente una casa padronale di inizio '800 che veniva usata come residenza estiva di campagna e una casa colonica con l'ovile. Con i fondi del PSR ho ristrutturato lo stabile e nell'Agosto del 2012 abbiamo inaugurato l'Agriturismo "Il Parco" con 6 camere e 50 coperti. Il lavoro è aumentato e per mandare avanti l'attività ho assunto due giovani provenienti da un percorso formativo turistico-alberghiero.



Ma le difficoltà non mancano e il contesto di montagna presenta le sue criticità.

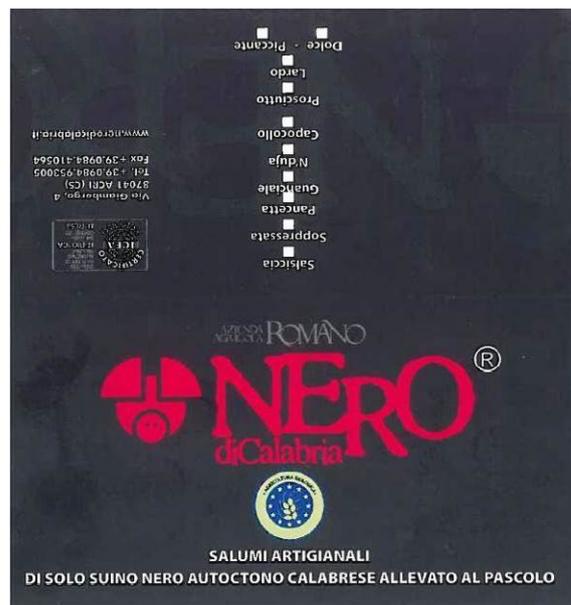
È proprio così. In questa zona non arriva l'adsl e questo è un problema, per questa ragione non ho un sito internet dell'agriturismo, le prenotazioni devo gestirle via telefono con l'aiuto di miei familiari. Inoltre, visto che bisogna registrare i nominativi dei clienti e comunicarli, mi devo recare a 15 chilometri dall'azienda, ad Acri, per inviare i dati. Adesso sto provando una connessione internet via satellite, con un'antenna parabolica, ma è pur sempre una cosa precaria.

In base alla sua esperienza, considerando che la forza progettuale non manca, cosa pensa del PSR?

Se non avessi avuto i finanziamenti e quegli input dedicati ai giovani, come il 10% di contributo in più, non avrei potuto realizzare quello che ho fatto. La congiuntura economica non è delle più felici, per non parlare dell'accesso al credito! Senza nessun credito dalle banche, non è possibile investire, specie con i redditi bassi che ci sono in agricoltura all'inizio dell'attività. Però è anche necessario dire che a fronte degli utilissimi finanziamenti, mi sono assunto un forte impegno economico.

Come commercializzate i vostri prodotti?

I canali di vendita sono "diversificati". Partecipiamo a tutte le fiere, dal Saporbio di Milano, alla Fiera La Dolce Vita di Londra, abbiamo anche vinto il Premio Nazionale Bandiera Verde nel 2009. E' un riconoscimento che premia le aziende agricole che si sono distinte nelle politiche di tutela dell'ambiente e del paesaggio anche a fini turistici, nell'uso razionale del suolo, nella valorizzazione dei prodotti tipici legati al territorio, nell'azione finalizzata a migliorare le condizioni di vita ed economiche degli operatori agricoli e più in generale dei cittadini. Non dobbiamo dimenticare che ci troviamo in una zona di montagna marginale, a rischio spopolamento, dove i servizi sono carenti. Con questo premio ho avuto la conferma che il percorso intrapreso va nella direzione giusta. Nel dettaglio, riguardo alla commercializzazione, le richieste sono molte, aumentano sempre più. Cerchiamo di prenderle tutte anche se al momento la domanda supera la nostra produzione. Proprio ieri è passato il corriere a ritirare delle confezioni di salumi che spedisco a Londra ad alcuni ristoratori che ho conosciuto in fiera. Mi sento forte di una tradizione millenaria e sicuro di proporre un prodotto frutto di una filiera interamente biologica, fatto come lo faceva la nonna.



Allevamento biologico, laboratorio di trasformazione, agriturismo, ma anche un vigneto a 1.100 metri slm. Quali sono le prospettive adesso?

La diversificazione è un aspetto importante e da non trascurare per chi vuole fare agricoltura oggi. Le sollecitazioni sono tante, gli impegni economici sono gravosi e bisogna necessariamente creare più canali di reddito. Ho iniziato con un progetto ambizioso, ma senza volere fare tutto e subito. Si dice "Non puoi partire da zero e pretendere mille", ma adesso che ho raggiunto questi risultati bisogna crescere, migliorare l'allevamento e incrementare l'attività del salumificio.

A cura di Emilia Reda