

Altro

I quaderni di Altrionovecento
Numero 5

Fondazione Luigi Micheletti

Massimo Ceriani

Agricoltura di pianura
in trasformazione

Racconti dal Parco agricolo sud Milano
e dal Parco del Ticino

I quaderni di Altrionovecento - Numero 5

Massimo Ceriani

Agricoltura di pianura in trasformazione

Racconti dal Parco agricolo sud Milano
e dal Parco del Ticino

Fondazione Luigi Micheletti - 2016

© 2016

Fondazione Luigi Micheletti, Brescia
tutti i diritti riservati

Massimo Ceriani

Agricoltura di pianura in trasformazione.

Racconti dal Parco agricolo sud Milano e dal Parco del Ticino

“Altronovecento. Ambiente Tecnica Società”, n. 30, dicembre 2016

Sito internet: www.fondazionemicheletti.it/altronovecento

Fondazione Luigi Micheletti

Centro di ricerca sull'età contemporanea

Via Cairoli, 9 - 25122 Brescia, Italia

Tel. 03048758 - Fax 03045203

E-mail: micheletti@fondazionemicheletti.it

Sito internet: www.fondazionemicheletti.eu

Perché il mondo continui

Indice

Introduzione	3
Nota al testo e bibliografia	9
I racconti	11
La terra crea un legame, sono le nostre radici	13
Lia e Stefano Brambilla, Cascina Tre cascine; Cinzia Rocco, Podere Monticelli Podere Monticelli, Villanova del Sillaro (Lodi), 26 febbraio 2014	
Il prossimo futuro non dipende solo da noi	25
Paolo Bielli, Cascina Visconta, Albairate, 13 marzo 2014	
Tenacia nella costruzione di reti, nel fare una cooperazione in piccolo	33
Marco Cuneo, Cascina Gambarina, Abbiategrasso, 6 marzo 2014	
Così ho deciso che qui, nel mio piccolo, avrei ridato potere alla natura	45
Irene di Carpegna, Cascina Santa Brera, San Giuliano Milanese, 8 maggio 2014	
Il nostro punto di forza è nell'agricoltura biodinamica e nella cura della fertilità del terreno	53
Aldo Paravicini Crespi, Cascine Orsine, Bereguardo, 2 aprile 2014	
Imprenditori edili, qualità dei luoghi e agroterziario	62
Carlo Tarantola, Cascina La Galizia, Castelletto di Cuggiono, 9 aprile 2014	
Agroenergia come tenere insieme agricoltura, cibo, energia, fertilità del suolo	71
Piero Pedrazzini, Società semplice agricola di Piero e Attilio Pedrazzini, Pavia, 22 luglio 2014	
L'idea è quella di essere un'azienda sementiera, immaginando che si possa diventare anche distributori di conoscenze e di abitudini	80
Marco, Michele e Tommaso, Cascina Fraschina, Abbiategrasso, 5 novembre 2014	
C'è un mondo di innovazione che la nuova agricoltura può mettere in moto e sperimentarlo non vuol dire solo portarlo avanti per noi del biologico	93
Pacifico Aina, Cascina Dulcamara, Romentino (NO), 14 ottobre 2012 e 16 ottobre 2013	

La sfida continua. Certamente, ce la siamo scelta noi	102
Fabio Zignani e Sabrina, azienda agricola, Cavagliano (NO); Francesco Beldi, associazione Bionovara, 17 ottobre 2015	
Diversificare, fare ricerca, fare alleanze e creare reti di filiera extra-agricole	114
Alessandro Passerini, Azienda agricola Cirenaica, Robecchetto con Induno, 14 gennaio 2015	
La terra è l'ultima cosa da vendere	124
Alessandro Salmoiraghi, Cascina San Donato, Abbiategrasso, 12 febbraio 2015	
Andiamo verso tempi oscuri. Il problema è riuscire a recuperare la terra e avviare i giovani a una agricoltura buona	130
Luigi Gilardi, Cascina Cassinetta, Gudo Visconti, 13 marzo 2015	
Ripartiamo dagli alberi	138
Marco Cabassi e Walter Meles, Cascina S. Alberto, Rozzano, 26 ottobre 2015	
Dove c'è tanto grigio è faticoso vedere qualcuno che sta coltivando un po' di verde	151
Michele Bove, responsabile settore agricoltura del Parco del Ticino, 5 gennaio 2016	
Alla ricerca di comunità territoriali e di agricolture civiche. Nuovi prodotti di territorio, coltivatori custodi, coscienza di luogo	155
Frammenti di relazioni al seminario <i>Produrre e scambiare valore territoriale tra "contadini e complici"</i> , promosso dall'Osservatorio dei territorialisti di Milano - Cascina Cuccagna, Milano, 19 febbraio 2016	
Le Contraddizioni del convenzionale preso dai meccanismi della food economy. Possibile che non ci sia una via di mezzo?	159
Maurizio Meneghetti, OP Ortonatura, Cascina Gaita, Settala, 11 dicembre 2014	
Un momento rituale che a turno coinvolge tutti i Gas: il venerdì dei bancali	168
Franco Ferrario, già presidente di <i>Aequos</i> , intervista tratta da <i>Una città</i> n. 217 / novembre 2014	
Se hai un'idea lontana, poi te ghe rivi	173
Fabio Brescacin, presidente di <i>Ecornaturasi</i> , negozio Naturasi di Gallarate, 18 settembre 2014	

Introduzione

Dopo la ricerca *Contadini per scelta (2014)*, svolta in diverse aree dell'Italia, si è voluto concentrare lo sguardo alla pianura padana e verificare quanto non fosse limitato ai contesti rurali di collina e di montagna la presenza di esperienze di grande interesse, in controtendenza, se non in rottura rispetto ai metodi e alle pratiche dell'agroindustria, nella direzione di un sistema agroalimentare, ecologico, alternativo al modello novecentesco.

L'indagine, di taglio qualitativo, condotta sulle *agricolture di pianura* del Parco agricolo sud Milano e del Parco del Ticino ha coinvolto, nell'arco di un anno e mezzo, quattordici aziende agricole e tre realtà della distribuzione che rappresentano, non l'universo del mondo agricolo, ma alcune tendenze in corso; i testimoni e protagonisti hanno raccontato esperienze, progetti e fornito diverse valutazioni sulle prospettive dell'agricoltura.

Le aziende agricole esaminate, situate nel Parco agricolo sud Milano e nel Parco del Ticino¹, sono di medie o piccole dimensioni – dai 30 agli 80 ettari –, a parte alcune di dimensioni maggiori. Sono prevalentemente a conduzione familiare, con radici profonde e sorrette da legami anche in discontinuità con la storia aziendale. In alcuni casi si tratta di agricolture a carattere imprenditoriale e con relazioni decisive con reti commerciali che ne determinano indirizzi e scelte di fondo.

Le caratteristiche di cambiamento e innovazione che abbiamo incontrato le abbiamo ricondotte ad alcune tipologie esplicative tipiche di un'agricoltura in trasformazione che si muove e sperimenta soluzioni plurali.

Ci sono realtà di *biologico piccolo*, autosostenibile, fatto di reti corte e di cooperazione a bassa strutturazione, con piccole logistiche e con relazioni faticose dal punto di vista strettamente commerciale e fragili come riconoscibilità culturale. Il caso della cascina Gambarina di Marco Cuneo e degli orticoltori in conversione di Abbiategrasso è uno di questi.

La loro esperienza è orientata verso la costruzione di *sistemi agroalimentari locali*; filiere che legano la produzione alla trasformazione, alla distribuzione, al consumo, costituendosi insieme ai Gas come forme alternative al consumo standardizzato e inventando cooperazioni e relazioni di comunità, quali i DES, distretti dell'economia solidale.

C'è il *biologico grande* – per la dimensione e anche per la specializzazione o ridotta diversificazione produttiva - in cui rientrano realtà di aziende biologiche indirizzate soprattutto da modalità distri-

1 Il **Parco agricolo Sud Milano** è un parco regionale della Lombardia che comprende un'estesa area a semicerchio tra Milano e il confine sud della sua provincia. È composto da 61 comuni per una superficie di circa 47.000 ettari. I terreni soggetti a vincolo sono sia privati che pubblici. Sono esclusi dal parco quasi tutte le zone urbanizzate conferendo al parco una connotazione a "macchia di leopardo". Istituito il 23 aprile 1990, il parco è gestito dalla provincia di Milano. Nasce con lo scopo di proteggere e valorizzare l'economia agricola del Sud Milano e di tutelare ambiente e paesaggio, mettendo a disposizione di milioni di cittadini un enorme polmone verde e un grande patrimonio di natura, storia e cultura. La superficie coltivata è la più estesa, ma l'ambiente naturale è connotato dalla presenza di aree boscate, parchi ed oasi naturalistiche. Nel parco ci sono più di 1400 aziende agricole censite, 576 attive (dati al 2010); le attività principali riguardano l'allevamento di bovini e suini e le colture dei cereali, del riso e il prato stabile. Sono presenti inoltre orti e vivai e numerose marcite, messe sotto salvaguardia.

La Valle del Ticino è situata in parte in territorio elvetico e in parte fra Lombardia e Piemonte; in territorio italiano è tutelata, per la parte lombarda, dal Parco lombardo della Valle del Ticino, e per la parte piemontese dal Parco naturale del Ticino. Il **Parco naturale lombardo della Valle del Ticino**, istituito il 9 gennaio 1974, è il più antico *parco* regionale d'Italia, ha una superficie di circa 91.800 ettari, di cui circa 20.500 tutelati a Parco Naturale, e comprende l'intero territorio amministrativo dei 47 Comuni lombardi collocati lungo il tratto del fiume Ticino compreso tra il lago Maggiore e il fiume Po, nelle province di Varese, Milano e Pavia. Si estende per oltre la metà del proprio territorio su aree agricole: circa 1250 aziende (parco lombardo - dati al 2010) operano in questo contesto, con coltivazioni ed allevamenti significativi: mais, riso, cereali vernini, soia, prati ed altre foraggere sono le colture principali, mentre sotto il profilo dell'allevamento vi è uno storico orientamento verso bovini e suini. Il **Parco del Ticino Piemontese**, istituito nel 1978, comprende una superficie di 6.561 ettari a Parco Naturale includendo parte del territorio di undici Comuni della Provincia di Novara.

butive a impronta industriale; nella nostra indagine è il caso delle Cascine Orsine di Bereguardo e della rete di Ecornaturasi, singolare società per azioni, che va dalla Fondazione antroposofica a Renzo Rosso di Diesel; è un esempio di *rete tecno/commerciale e di circuito culturale* che supporta diverse aziende agricole (fornitori medio grossi, Le terre di Ecor), ne orienta indirizzi e strategie innovative e costituisce la base di costruzione e mantenimento del biologico grande.

Ci sono le *multifunzionalità agroterziarie*, agricolture che si articolano nella *gestione di più funzioni, di integrazione di attività non solo agricole* e che sperimentano modalità e soluzioni anche molto differenti di conciliazione del registro economico ed ecologico. Ad esempio La Galizia di Castelletto di Cuggiono, imprenditori edili che hanno investito nella cura dei luoghi e fatto la scelta dell'agroterziario o il caso dei Biodigestori Pedrazzini di Pavia - di piccola taglia e radicati nell'azienda agricola, agroenergia che tiene insieme agricoltura, cibo, energia, fertilità del suolo; fino ad esperienze di costruzione di connessioni, che hanno come traguardo quello di offrirsi come laboratorio del cambiamento; la cascina S. Alberto di Rozzano con la sua idea di agricoltura selvatica e di centro di sperimentazione di coltivazioni alternative alle monoculture e per creare filiere sostenibili: dice Walter Melles - il nostro ruolo è anche questo, diventare delle scuole.

E c'è l'*agricoltura convenzionale* rispetto alla quale diversi interlocutori hanno sottolineato *la fine di un'epoca*, perché molti fattori spingono verso la disattivazione di un modello produttivo consolidato. Per esempio, nella zootecnia la crisi profonda del modello intensivo è data sia dalla chiusura delle quote latte sia dalla difficoltà di stare sul mercato per i costi insostenibili rispetto ai prezzi che riescono a spuntare. Nella cerealicoltura si lamenta la variabilità dei prezzi, e le aziende risicole devono far fronte alla concorrenza asiatica in un contesto di monocultura del riso non più redditizia.

Il convenzionale è insomma su un binario morto, l'industria alimentare preferisce, in molti casi, importare quello che in Italia costerebbe solo qualche centesimo in più. Se a questo si aggiunge, come dice Luigi Gilardi della Cascina Cassinetta di Gudo Visconti, anche la chiusura di molte aziende per la crescente insostenibilità delle condizioni di fittanza, si capisce come possano resistere solo alcune aziende. Resistono quelle che, disponendo della proprietà della terra, sono capaci di proporre prodotti di qualità riconoscibili, e di trovare propri canali di commercializzazione che le emancipino dallo strapotere della Grande Distribuzione.

Nel settore dell'ortofrutta, il caso che abbiamo esplorato – Organizzazione Produttori Ortofrutta, Cascina Gaita di Settala – presenta, con una certa evidenza, le contraddizioni del convenzionale preso dai meccanismi della food economy. La direzione impressa dalla Grande Distribuzione Organizzata, loro interlocutore principale, come Esselunga e Conad, ha bisogno di monocultura e di numeri/volumi standardizzati e costanti, il che comporta disconnessioni tra specializzazioni, territorio e cibo.

Altre realtà di agricoltura convenzionale in trasformazione cercano soluzioni che mettono insieme in forme nuove food economy e food society; operano riconoscendo il valore delle pratiche di basso impatto e di strategie di diversificazione delle produzioni e dei canali di vendita e danno spazio alle collaborazioni e a forme cooperative in grado di sostenere progetti locali e filiere extra-agricole, come evidenzia Passerini della Cirenaica nei suoi rapporti con l'Ente Parco del Ticino o Luigi Gilardi della Cascina Cassinetta nell'idea di affrontare il problema di recuperare la terra e avviare i giovani verso una agricoltura "buona".

In riferimento alle prospettive dell'agricoltura vorremmo segnalare questi aspetti, suggeriti dalle riflessioni che abbiamo fatto, che provano a spiegare le traiettorie delle pratiche agricole e i modi di intendere il valore e i significati della questione agricola: 1) la pluralità di soluzioni che investe le agricolture; 2) le rappresentazioni di ciò che viene definita la "comunità del cibo" che richiede una lunga costruzione sociale e che è contendibile da opzioni differenti; 3) l'importanza di narrazioni, la costruzione di "comunità narrative" - non solo di resoconti economici né di esclusivi progetti tecnico scientifici - come presa di parola e come spazio pubblico differente dai talk show e dalle retori-

che di grandi eventi.

C'è un *pluralità di soluzioni* che investe le agricolture. In molti casi le aziende adottano come criterio fondamentale delle pratiche agricole l'orizzonte della sfida ecologica e della sostenibilità ambientale e presentano nelle esperienze concrete una biodiversità circa i modi della sostenibilità ecologica ed economica; è la ricerca di un difficile equilibrio nel tenere nella stessa realtà (aziendale e territoriale) le regole dell'economia e quelle dell'ecologia.

Non sta solo nelle produzioni biologiche il futuro dell'agricoltura, bensì gli elementi distintivi delle scelte di cambiamento e delle discontinuità operate nella loro storia recente sul tessuto dell'azienda e delle loro produzioni riguardano: la ricerca faticosa di *tenere insieme imprenditorialità e contadinità*; i modi e l'*habitus* sono quelli di una *agricoltura artigiana*: fare bene, autonomia e controllo dei fattori, alta intensità di socialità e di relazioni; l'innovazione e la sperimentazione nella costruzione di reti distributive e nella *cooperazione a bassa strutturazione* è un punto nodale per fare nascere e sviluppare le filiere locali corte e rispetto alla quale si registrano difficoltà e problematiche come descritte nella relazione di Vincenzo Vasciaveo, responsabile del Desr, distretto di economia solidale rurale del Parco agricolo sud Milano.

Si potrebbe dire che una spinta forte al cambiamento derivi dalla ricerca di un'ecologia sociale e mentale, come dimostrano molti testimoni, da Irene di Carpegna a Marco Cabassi e Walter Meles, da Carlo Tarantola ad Alessandro Salmoiraghi; mentre l'ecologia in termini scientifici è sentita come qualcosa di astratto, di imposto dall'esterno, e che trova più difficilmente interlocutori, nonostante le reali o potenziali alleanze nel mondo istituzionale e della ricerca.

Comunità del cibo – comunità di luoghi - è una definizione che non compare nelle parole dei protagonisti, ma ha molto a che vedere con le pratiche cooperative, con i rituali di collaborazione di cui parla Richard Sennett, che cercano di superare le polarità “noi contro di loro” e “ciascuno da solo” e di tradursi nell'impegno civile oltre che economico di diverse aziende agricole che abbiamo conosciuto.

Le comunità del cibo richiedono una lunga costruzione sociale e sono contendibili da opzioni differenti, rispetto alle quali è evidente la conflittualità tra agricoltura biologica e sistema agroindustriale. La sfida delle comunità del cibo è quella di riconnettere cibo, territorio, cultura; o detto altrimenti costruire le coerenze tra modi di produzione, modi di distribuzione e stili di consumo.

Riconnettere cibo, territori e culture è una pratica che si articola in molte forme, che richiede come dice Giacomo Becattini “una calda corallità produttiva e civile” basata non solo sulla vicinanza fra le imprese, ma anche sulle loro radici nella storia dei luoghi, della cultura, dei saperi produttivi.

Raccogliendo frammenti di relazioni in un recente seminario *Produrre e scambiare valore territoriale tra “contadini e complici”*, promosso dall'Osservatorio dei territorialisti di Milano, è emersa l'urgenza e anche la complessità della “*costruzione di organismi autorganizzati* (finché il pubblico rimane assente) rappresentativi dei diversi soggetti di filiera con compiti di coprogettazione dei vari anelli della filiera stessa dalla semina alla tavola, di verifica dei percorsi, di individuazione e sperimentazione dei codici alternativi. Tali percorsi devono essere basati su patti produttivi e di consumo ben definiti in chiave mutualistica e cooperativa.

I modelli a cui fare riferimento, come sottolinea Vasciaveo del Desr del Parco agricolo sud Milano, sono le CSA tedesche e americane (*community supported agriculture*), le Amap francesi, ma anche quanto in tal senso si sta producendo nel Parco sud Milano con il progetto della filiera degli undici grani antichi o l'esperienza, di grande interesse, della cooperativa di produzione e consumo, Arvaia a Bologna.

Ma queste visioni di ricerca di alternative, queste esperienze di realtà locali e antagoniste possono contrastare la food economy e, soprattutto, come si misurano con le esperienze ibride e plurali dei territori?

Una “società del cibo” richiede un percorso di complessificazione del proprio sistema socioeconomico e di innovazione sociale; e un passo in quella direzione risiede nella singolarità aziendale, nella innovazione sociale all’interno della azienda, presupposto e condizione per sperimentare interdipendenze e azioni di mutualità e di sviluppo locale.

Ci sono esperienze basate sulle *responsabilità aziendali*, come mostrano, ad esempio, i casi del biologico piccolo, le multifunzionali Galizia e Santa Brera, le convenzionali che diversificano, e che sono caratterizzate da ricerca di autonomia nella produzione e vendita, da diversificazioni di prodotto, dal local food e dalla costruzione di filiere come base imprescindibile delle attività, dalle scelte di ciclo chiuso, e da elementi culturali quali: una storia e un patrimonio alle spalle e una dimensione non troppo grande, la passione per la terra e il lavoro, il sentirsi custodi del territorio, la responsabilità di ri-generare luoghi.

E ci sono le realtà che mettono al centro gli *elementi di sistema* e che sperimentano obiettivi non solo aziendali ma ricercano soluzioni distributive innovative, provano soluzioni trasversali ai modelli agricoli e si muovono consorziandosi tra obiettivi di commercializzazione (di interdipendenza) e di sviluppo locale (coinvolgendo diversi attori e le istituzioni locali), che perseguono strumenti progettuali quali i patti di filiera o la costruzione di organismi auto-organizzati dell’economia solidale; dalle Piccole Distribuzioni Organizzate solidali, come l’esperienza di Aequos o quella della Cooperativa Il sole e la terra di Bergamo, alla Cooperativa Arvaia di Bologna che ha l’obiettivo di coltivare la terra secondo modalità biologiche, attraverso una gestione collettiva dei soci, dalla semina al raccolto, destinato prevalentemente alla comunità dei soci stessi, alle aziende convenzionali a basso impatto che provano a mettere insieme in forme nuove food economy e food society, operando su progetti di valorizzazione e sviluppo della biodiversità, e coinvolgendosi anche nella battaglia per l’accesso alla terra o nel reinsediamento dei giovani o nella tutela del territorio, come ci mostrano Luigi Gilardi di Cascina Cassinetta o Alessandro Salmoiraghi della Cascina San Donato, alle realtà del Desr, Distretto dell’Economia Solidale Rurale del Parco agricolo sud Milano con il citato patto degli undici grani tradizionali e l’applicazione di sistemi partecipativi di garanzia.

Nella nostra ricerca un esempio che riguarda le piccole reti del bio messe alla prova nel connettere agricolture, territori e cibo è il *Progetto coltivazioni di ortaggi tradizionali*, indirizzato ad attivare un’autonomia vivaistica a partire da semi non ibridi e ad arricchire il patrimonio varietale locale. Questo progetto partito nella primavera del 2015 vede coinvolti una rete di produttori, nove aziende agricole del Parco del Ticino, l’Enaip di Busto Arsizio, Ester produzioni che gestisce lo spaccio dei prodotti e la ristorazione oltre che eventi culturali nella sede del Centro Parco di Tornavento, ed è sostenuto da politiche pubbliche, dall’Ente Parco del Ticino lombardo, per divulgare saperi, comunicare modi del produrre e attivare botteghe, negozi e ristorazione; una food society che si muove sulle sostenibilità e sulla qualità del cibo e sulla cooperazione di diversi soggetti.

È una difficile scommessa per far emergere e dare gambe a progetti di emersione della comunità del cibo, di sistemi alimentari locali che provano a preservare la biodiversità e a garantire una gestione attiva del territorio; a generare reddito e lavoro, a migliorare le filiere e favorire la sovranità alimentare con le diversificazioni e le multifunzionalità; a sviluppare forme di reciprocità e cooperazione, pratiche coevolutive con soggetti plurali e con le istituzioni, rafforzando saperi ed aspetti educativi².

2 Segnaliamo al proposito tre testi. Il *Manifesto di Brescia* presentato al Convegno *le 3 agricolture* il 20 aprile 2015, sulla pluralità delle agricolture e sul passaggio d’epoca che richiede di riconsiderare radicalmente il rapporto dell’uomo con la natura e di mettere al centro l’attenzione per i modi di produzione, trasformazione, distribuzione delle risorse alimentari, del cibo in primo luogo. Il *Manifesto Terra Viva* per un nuovo patto sociale, economico, agricolo presentato alla cascina Triulza il 2 maggio 2015, che indica un cambiamento di paradigma per una Nuova Agricoltura, una Nuova Economia e una Nuova Democrazia che portino in sé i semi della giustizia, della dignità, della sostenibilità e della pace. I documenti Food policy del comune di Milano – *Milan urban food policy pact*, ottobre 2015 - linee di indirizzo e strumenti di supporto al governo della città promosso dal Comune di Milano e Fondazione Cariplo per qualificare e rendere più sostenibile la città stessa partendo dalle tematiche legate al cibo.

Nei racconti dei nostri interlocutori abbiamo intercettato limitate aperture sul piano delle interdipendenze tra i diversi soggetti e non poche difficoltà nel costruire da parte degli attori pratiche di coevoluzione delle comunità del cibo.

L'agroindustria tradizionale padana e lo stesso avanzare dell'urbanesimo informale della città infinita sono ancora la moneta corrente della forma di vita occidentale di questi luoghi; ma ci sono segnali, nel cuore del sistema, nella pianura padana, che ne evidenziano le insostenibilità, l'erosione della loro durata nel tempo, c'è un disagio diffuso che indebolisce ciò che sembra un presente immutabile.

Le realtà raccontate non sono ai margini né mostrano radicalità insediate in nicchie isolate e residuali; nessuno si aspetta qualcosa di decisivo dalla politica e dalla governabilità delle élites, ma alcune tensioni profonde e la presa di parola che illumina esperienze e favorisce lo scambio e la ricerca di nuove agricolture si stanno insediando, appunto, nel cuore del sistema agroindustriale italiano.

Inevitabilmente ci si pone, come dice Gianmario Folini della Scuola ambulante agricoltura Valtellina, la prospettiva di *come accompagnare questa metamorfosi dell'agricoltura*, da agricoltura convenzionale ad agroecologia, ad agricoltura sostenibile (agricolture che convivono e che configgono); "il tema è come accompagnare questo modello dell'agricoltura convenzionale dentro i nuovi modelli di agricoltura, dove l'elemento produttivo non è più l'unico elemento, soprattutto ragionando in contesti di economia matura, di economia urbana ... non basta più guardare l'agricoltura in termini produttivi ma riprendere la storia dell'agricoltura, fatta di momenti produttivi e di funzioni che generano valore territoriale". Si apre in questo discorso il tema dell'accompagnamento alla trasformazione e allo sviluppo di sistemi economici territoriali, che richiama una cornice teorico storica, quella dell'*economia civile*, dove l'economia e il mercato sono intrecciati profondamente alla vita sociale (Cfr Luigino Bruni, *Le prime radici*) e recenti declinazioni dei distretti industriali alla corallità produttiva dei luoghi, alla *coscienza dei luoghi*, "un multiverso composto di componenti sociali ed economiche che sono accomunate non solo da una critica e da azioni conflittuali rispetto ai modelli dominanti della globalizzazione economica, ma anche da pratiche progettuali, da attività produttive, di vita e di consumo alternative a livello locale e da reti solidali a livello globale" (Cfr. Giacomo Becattini, *La coscienza dei luoghi*).

La nostra indagine è fatta di racconti.

I titoli che abbiamo dato riprendono il senso delle narrazioni, sono un *alfabeto di parole* che chiedono di essere discusse, riempite del loro significato vitale, e scambiate come "doni". Saranno curate e ben coltivate?

L'importanza di queste narrazioni e di molte altre che segnano il ritorno dei contadini sta nel presentare percorsi, esperienze, direzioni di marcia, un'idea di futuro, di progettualità sociale; testimoniano la vita, sono autorappresentazioni che interpretano vicende e scelte, collegano eventi. È *la costruzione di comunità narrative*, è la presa di parola, che può dilatarsi, di soggetti che condividono le medesime storie, *che hanno coscienza dei luoghi* e che sperimentano risposte alla crisi ecologica e alle sfide dei sistemi agroalimentari.

Tenendo conto di alcuni rischi e di un aspetto decisivo.

Il primo rischio è riferito alla nozione di comunità: chi non appartiene al "noi" è fuori da ogni garanzia, può venire espulso. È il noi che esclude. Il secondo riguarda il relativismo: qualunque racconto è possibile? un racconto vale qualsiasi altro racconto? Le comunità dell'audience, ci dice Bauman, sono comunità "usa e getta".

Un aspetto decisivo è la *qualità della narrazione*. "La narrazione è un'abitazione leggera, mobile; - scrive Paolo Jedlowski - come una tenda si monta quando le intemperie incombono o ci si concede

una sosta. Viaggia con noi e tra di noi”.

E la qualità dei racconti, le rappresentazioni offerte, costruite, determinano e sono a loro volta determinate dalla qualità della comunità che si crea, dalle sue aperture più che dalla identità, dalla consapevolezza crescente del posto centrale che occupa la transizione a una agricoltura ecologica, in cui si coniughino la cura dell’ambiente con la ricchezza delle relazioni umane.

Nota al testo e bibliografia

L'indagine - realizzata nell'arco di tre anni, in particolare nel 2014 e 2015 - ha riguardato alcune aziende agricole del Parco agricolo sud Milano e del parco del Ticino, una selezione che è partita dalle aziende biologiche – le poche presenti nel contesto - aprendosi poi alle convenzionali in crisi o nelle condizioni di modificare le proprie pratiche consolidate e al mondo della distribuzione, punto nevralgico della catena produzione – consumo. Le realtà coinvolte sono davvero poche, indiziarie, a nostro avviso, di cambiamenti in corso. Infine abbiamo raccolto, come imprevisti e segnali estemporanei, le testimonianze, lo sguardo di animatori e ricercatori che si sforzano di leggere trasformazioni e linee di prospettiva.

Il testo è fatto di racconti. L'introduzione è una tavola attraverso la quale ho provato ad ordinare orizzonti possibili e valorizzare le diverse testimonianze; i titoli dei racconti hanno la pretesa di disegnare, spesso prendendo le loro parole, il profilo delle tensioni e delle tonalità emotive dei narratori.

Sono particolarmente grato ai testimoni coinvolti nella ricerca per la disponibilità e generosità nel dedicarmi il loro tempo e la loro esperienza.

Ringrazio Giuseppe Canale, Giuliana Piccolo, Agostino Cullati e Veronica Meneghello per avermi accompagnato nelle fasi iniziali della ricerca e in alcune interviste. Di seguito segnalo alcuni testi che mi hanno fornito chiavi di lettura e spunti di riflessione.

AA.VV. *Terra e libertà/Critical wine*, DeriveApprodi, 2004

Altieri Miguel, Nicholls Clara, Ponti Luigi, *Agroecologia. Una via percorribile per un pianeta in crisi*, Edagricole, 2015

Beccattini Giacomo, *La coscienza dei luoghi. Il territorio come soggetto corale*, Donzelli, 2015

Bermani Cesare (a cura di), *Introduzione alla storia orale. Storia, conservazione delle fonti e problemi di metodo*, Odradek, 1999

Bertell Lucia, Marco Deriu, Antonia De Vita, Giorgio Gosetti, *Davide e Golia. La primavera delle economie diverse*, Jaca Book, 2013

Bruni Luigino, *Le prime radici*, Il Margine, 2012

Canale Giuseppe, Ceriani Massimo, *Contadini per scelta. Esperienze e racconti di nuova agricoltura*, Jaca Book, 2013

Ceronetti, Girolomoni, Quinzio, Tombari, Totti, Vicari, Volponi, *Sulle tracce dei nostri padri*, Fondazione Alce Nero, 2000

Ciuffreda Giuseppina, Langer Alexander, *Conversione ecologica e stili di vita*, Edizioni dell'asino, 2012

Desmarais Annette, *Via campesina. La globalizzazione e il potere dei contadini*, Jaca Book, 2009

Giono Jean, *Lettera ai contadini sulla povertà e la pace*, Ponte alle Grazie, 1997

Grimaldi Piercarlo, (a cura di) *Condizione contadina. Ricerca intervento sviluppo*, Stampatori, 1979

Laville Jean-Louis, *L'economia solidale*, Bollarti Boringhieri, 1998

Nebbia Giorgio, *Scritti di storia dell'ambiente e dell'ambientalismo 1970-2013*, in *Altrionovecento*, rivista online n. 26, ottobre 2014

- Pérez-Vitoria Silvia, *Il ritorno dei contadini*, Jaca Book, 2007
- Poggio Pier Paolo, *La crisi ecologica*, Jaca Book, 2003
- Poggio Pier Paolo (a cura di), *Le tre agricolture contadina industriale biologica*, Jaca Book, 2015
- Polland Michael, *Il dilemma dell'onnivoro*, Adelphi, 2006
- Potito Michela, Borghesi Roberta, Casna Sara, Lapini Michele, *Genuino clandestino. Un viaggio tra le agricolture resistenti ai tempi delle grandi opere*, Terra nuova, 2015
- Schellino Roberto, *Mille contadini. Una storia corale delle campagne. Dalle lotte di ieri alle prospettive di oggi*, Ellin Sela, 2015
- Sennett Richard, *Insieme. Rituali, piaceri, politiche della collaborazione*, Feltrinelli, 2012
- Sivini Silvia, Corrado Alessandra, *Cibo locale. Percorsi innovativi di produzione e consumo alimentare*, Liguori, 2013
- Società dei Territorialisti, *Ritorno alla terra*, Rivista Scienze del territorio, 2013, 2014 (atti del convegno)
- Tavolo per la Rete italiana di economia solidale (a cura di), *Un'economia nuova, dai Gas alla zeta*, Altrecconomia, 2013
- Thompson Edward P., *L'economia morale*, et al. Edizioni, 2009
- Van der Ploeg Jan, *I nuovi contadini. Le campagne e le risposte alla globalizzazione*, Donzelli, 2009

I racconti

La terra crea un legame, sono le nostre radici

Lia e Stefano Brambilla, Cascina Tre cascine; Cinzia Rocco, Podere Monticelli

26 febbraio 2014, Podere Monticelli, Villanova del Sillaro (Lodi)

Siamo nella cascina Podere Monticelli a Villanova del Sillaro ed è il primo incontro della campagna di indagine sulle aziende agricole di pianura in trasformazione.

I nostri testimoni sono Lia e Stefano Brambilla della Cascina Tre cascine e Cinzia Rocco del Podere Monticelli.

È Lia che prende parola e accenna alla storia: Cascina abitata sin dal basso medioevo, costruita su un terrapieno naturale al limitare di una zona acquitrinosa poi bonificata.

Feudo della nobile famiglia lodigiana dei Tresseni, cui deve il nome di Cassina dei Tresseni, poi contratto in Tre cascine.

Lia

I nostri antenati, la famiglia di mia nonna, erano fittavoli del fondo già intorno al 1760 e poi piano piano sono diventati proprietari ... l'azienda agricola era condotta dal fratello di mia nonna, il nostro prozio il quale non aveva figli. Mio padre era agronomo e dopo l'azienda è passata a lui e successivamente a noi, di conseguenza, per eredità.

Non è una conseguenza scontata ...

L'azienda prima aveva una conduzione tipica della pianura padana, zootecnica con vacche frisone da latte, campi divisi esattamente a metà, prati stabili e produzione cerealicola che all'epoca era foraggera.

A metà degli anni Ottanta è successo qualcosa... l'azienda sanitaria locale di Lodi ha fatto uno screening sugli agricoltori per ricercare le tracce di pesticidi presenti nel sangue; da questo screening è risultato che non solo chi usava questi prodotti aveva tracce, anche gli altri, anche quelli che lavoravano in stalla.

La cosa ovviamente ha messo in discussione in maniera forte la formazione e le convinzioni di mio padre che aveva lavorato anche per l'industria chimica; le molte domande e le conoscenze di altre persone e di altre situazioni e storie hanno portato negli anni alla elaborazione di tutto quello che è adesso il complesso agronomico e normativo del biologico e mio padre ha contribuito, è anche merito suo che ha lavorato per anni, ha lottato per ottenere la certificazione biologica, quella che adesso è la nostra dannazione e il nostro vantaggio.

Negli anni le cose si sono evolute, c'era la necessità di riconoscere il lavoro fatto dagli agricoltori, quello di abbandonare un certo tipo di agricoltura dannosa per l'uomo e per l'ambiente e c'era anche la necessità di farla riconoscere dai consumatori e da qui lottare per la certificazione. Cosa sia diventata la certificazione adesso è molto più complesso da dire.

Oggi quanti ettari lavorate e quali sono i vostri prodotti?

Stefano

La Sau, la superficie agricola utilizzabile è di 68 ettari, per metà sono a prato stabile, che è tale da secoli, l'altra metà, attualmente, sono cereali in produzione orientata al consumo umano.

Adesso perché nel 2010 c'è stato un passaggio epocale; abbiamo deciso di chiudere la stalla, di non produrre più latte, un passaggio molto sofferto; e a quel punto si è posto il problema di cosa fare. Mio padre aveva già impostato una piccola produzione di ortaggi che è quella che prosegue tuttora e che noi vendiamo direttamente, in collaborazione con i gas e nel nostro spaccio.

Abbiamo deciso di procedere su quel filone e orientare il resto dei campi a produrre cibo per il consumo umano, compatibilmente con l'ambiente, tenendo i prati stabili anche se non ne facciamo granché dal punto di vista economico, ma decidendo di non rompere la tradizione per una volontà di rispetto della terra, di quello che è sempre stato l'assetto del fondo, di mantenimento anche dell'ecosistema, i prati sono fondamentali per la crescita degli insetti ... E anche per una ragione di opportunità, perché sotto c'è la ghiaia e o ci andiamo dentro con la chimica oppure non è che ci facciamo molto.

Bisogna rispettare il territorio per quello che è.

Riuscite a camparci?

Lia

Camparci, sì. Stiamo lavorando con nuove colture, sperimentazioni...

Vi posso dare un dato che è sorprendente, incoraggiante, anche se non è definitivo dal punto di vista del guadagno: è la crescita del fatturato del nostro spaccio. Nel 2008, quando è mancato mio padre, lo spaccio fatturava grosso modo 65 mila euro l'anno; quest'anno è arrivato a 80 mila euro. In un momento di crisi notevole, i guadagni sono saliti ... è un dato che ci fa dire che la strada c'è, la strada è quella giusta.

Stefano

È un momento in cui c'è l'attenzione dei consumatori nei confronti del produttore che vende direttamente. Se uno vuole vendere direttamente, è un'attività in più rispetto al fare l'agricoltura come è intesa in questo territorio, gli sbocchi ci sono.

Quali motivazioni nel decidere di continuare l'attività agricola ...

La terra crea un legame, sono le nostre radici; quindi sfuggire non è mai una cosa ...

Parlando con altri agricoltori salta fuori che c'è un rapporto d'amore e odio con la terra; da giovane vivi isolato dagli altri ragazzi ... non hai la macchina ... dopo ti rendi conto che fai un lavoro molto bello ... l'idea di chiudermi in ufficio, io ho studiato informatica ... preferisco stare all'aria aperta.

Mentre studiavo non è che collaborassi; ma come tutti i figli di agricoltori il lavoro del padre un po' lo impari. A quindici anni, d'estate, quando non vai a scuola sei sul trattore.

La scelta è avvenuta intorno ai ventisei anni quando ho lasciato perdere l'università ... (ho 40 anni)

E le tue motivazioni?

Lia

Io sono laureata in storia dell'arte e ho lavorato in questo ambito, in Musei e Fondazioni. Sono stata

direttrice di una Biblioteca per quasi dieci anni e dopo il mio mondo si è ribaltato, sono arrivati i bambini, è mancato mio padre e a un certo punto mi sono detta: cosa voglio fare? E ho capito che la strada era più questa che non l'altra.

Quando è mancato mio padre si è posto un grosso problema perché ovviamente Stefano poteva andare avanti ma diversi interrogativi sul come andare avanti con l'azienda implicavano anche una partecipazione diversa. Peraltro già con mio padre ancora vivo avevo considerato questa idea di tornare in azienda, perché mentre facevo l'università ero abbastanza attiva dentro l'azienda, avevo sperimentato un piccolo caseificio e curavo le visite per le scuole nelle iniziative agrituristiche della nostra azienda.

Vostro padre vi ha dato molto?

Cinzia

Non solo a loro, perché loro sono modestissimi; il padre è uno di quelli che ha fondato l'agricoltura biologica in Italia e ha dato non solo a loro. Io mi sono avvicinata all'agricoltura biologica perché c'era lui.

Lia

Non era possibile ignorare un lavoro così grosso e dire basta, la piantiamo qui. C'era un discorso di continuità familiare molto forte ... e un forte portato emotivo.

Stefano

Questo penso sia inevitabile, è anche un difetto. Conoscendo altre persone che hanno fatto l'agricoltore per scelta, comprandosi la terra ... ho visto una mentalità diversa, più da imprenditore, più di successo, una maggiore apertura rispetto alle competenze che ti vengono da una tradizione. Qui si fa latte perché si è sempre fatto latte e nessuno si è posto il problema di fare le lenticchie o gli ortaggi che invece possono essere una prospettiva migliore.

Lia

Bisogna tenere presente che il 2008, 2010 sono stati anni nodali in cui tante cose sono cambiate, c'è stata la crisi dei cereali, ci siamo dovuti porre alcuni problemi, avremmo anche potuto continuare nel solco della tradizione; ma è stato un momento in cui era necessario fare delle scelte, anche difficili. Un salto nel buio, per certi versi.

Stefano

Nel 2010 eravamo al punto: lascio o raddoppio. Raddoppiare voleva dire portare la stalla a quattrocento animali; una bella cifra senza garanzie precise rispetto a dove reperire il cibo da dare a questi animali e dove mettere i reflui. Una questione di impatto ambientale e di sostenibilità dell'azienda e del suo fondo. L'azienda era biologica prima ancora che venisse inventato il nome. Non me la sono sentita di trovare una risposta a quelle questioni, anche perché ho visto poi che molti furbi vanno avanti e che questo purtroppo paga.

E il legame con il territorio cosa diventa? Una discarica per i reflui ... piuttosto che una scusa per avere le vacche lì ...

Lia

Noi avevamo un agriturismo e avevamo difficoltà ad occuparcene perché io lavoravo fuori; ma non abbiamo intenzione di riaprirlo, perché adesso crediamo in un altro genere di scambio con il territorio, quello di fornire alimenti di qualità; e se facciamo dei corsi di cucina o un servizio di ristorazione è finalizzato a far conoscere i nostri prodotti.

Questa cultura di rispetto della natura e di centralità della produzione agricola da dove origina?

L'abbiamo sempre respirata in casa; è una cosa che non è mai stata messa in discussione; è così, è il nostro modo di vedere.

Lui (mio padre) aveva qualche dubbio sulle possibili future scelte ... e non è arrivato a vedere questo momento di grossa crisi; credo che ci sarebbe arrivato anche lui, ma è stata l'epoca che ci ha fatto prendere determinate scelte, pur nel suo solco.

Per quel poco che abbiamo conosciuto ci sono aziende che dal convenzionale sono passate al biologico in quegli anni; ad esempio Renata Lovati ha fatto un percorso diverso, hanno l'agriturismo che li aiuta, hanno ridotto il numero dei capi, hanno ridotto il carico e forse prendono un po' più soldi perché vendono il latte bio.

Stefano

Il problema è nella scelta agroindustriale oppure nella produzione e lavorazione diretta; la differenza è questa. Noi quando si è trattato di fare una scelta non ce la siamo sentita di investire nel caseificio .

In altri termini, vendita al dettaglio o vendita all'ingrosso; se tu vendi all'ingrosso produci una commodity e anche se sei bio il sistema di pagamento è a bonus e sei comunque legato al prezzo di mercato. Nel nostro caso in quegli anni mi hanno proposto un 10 per cento in più, ma io compravo i cereali per il bestiame e li pagavo quasi il 40 per cento in più e non potevo starci dentro.

In questo contesto del Lodigiano le grosse aziende agricole che fine stanno facendo?

Lia

In una battuta ad effetto, il mio vicino ha venduto i maiali e ha buttato giù le porcilaie per fare i pannelli solari; non tutti sono così però è un fatto significativo.

Cinzia

Nel giro di quattro o cinque chilometri ne trovate di biogas ... sono sbocchi economici, non sono sbocchi agricoli; purtroppo i terreni vengono coltivati per alimentare i biogas. È come avere un stalla, a detta loro. E sono scelte un po' obbligate, non è che tutti credano in questa cosa. Ho degli amici che mi hanno detto: abbiamo dovuto fare scelte economiche, abbiamo famiglia, abbiamo la terra, ci hanno messo l'IMU, e devi portare a casa un reddito e così hanno trovato uno sbocco. È come la stalla nel senso che l'impianto di biogas tutti i giorni mangia e a detta loro, per avere la migliore resa, questi impianti costano tantissimo e hanno manutenzioni importanti, non è che quello che ci va dentro va bene comunque; avevo del mais infestato e lo vendevo a poco, non l'hanno voluto. Mi hanno detto di no perché nell'impianto ci sono computer che elaborano le miscele e la razione che

ci vuole, come fosse un animale ...

Allora l'agricoltura di pianura dove sta andando?

Stefano

Dove sta andando, secondo me dove hanno sempre girato i finanziamenti; i grandi sempre più grandi e tutti gli altri chiudono ... o si devono arrangiare.

Non è tanto importante di quanti ettari dispongo, è quanti finanziamenti riescono a prendersi. Pensiamo ai biogas, io divento troppo grande per poter fallire, l'idea è quella di aumentare anche i debiti, aumentare il giro finanziario; al di là della terra che a quel punto diventa un bene strumentale per cui ti ingrandisci anche in quel senso. Spesso gli impianti di biogas sono formati da cooperative, consociazioni di produttori, è il fare impresa non singolarmente ma diventare più grandi possibile in modo da avere più finanziamenti e contributi della Unione Europea

Cinzia

Per la mia storia, mio marito è medico, è il proprietario della terra, io sono un'infermiera; siamo tutti e due venuti da un ambiente medico sanitario e quindi la scelta del biologico è stata conseguente.

Io sono emiliana, sono di Salsomaggiore e i miei nonni coltivavano la terra, poi i miei genitori, due storie diverse, sono venuti a Crema negli anni Sessanta e qui hanno costruito la loro famiglia. Ho fatto un corso di infermiera a Lodi dove ho conosciuto poi mio marito che lavorava all'ospedale in rianimazione.

Della terra io sapevo il bello di quando si andava a trovare la nonna, qui per i campi a vedere ... non sapevo niente. Quando poi è morto mio suocero e mio marito continuava a fare il medico in ospedale, si è creata la necessità di trovare chi gestiva la terra, c'era già un affittuario ma si è creata l'opportunità ... avevo due bambini piccoli e mio marito faceva i turni; cosa fare? ... ho deciso di provare a gestire l'azienda, era il 1997.

È stata una decisione presa un po' per caso durante una vacanza; parlavamo con mio marito di poter gestire almeno una parte del fondo, avevamo 40 ettari di cui 30 in affitto, e ho letto su una rivista di Maurizio Gritta e dell'azienda di Piadena. Allora gli telefono e lui mi risponde suggerendomi di contattare un suo amico, vicino a noi, il padre di Stefano ...

Avevo voglia di fare agricoltura biologica, per la mia storia, perché mi hanno insegnato che la prevenzione ha un senso, che lo stile di vita porta a certe conseguenze: mio marito era d'accordo e mi ha sempre dato mano libera; così abbiamo contattato Giovanni Brambilla, il padre di Stefano e di Lia, per capire le modalità dell'agricoltura biologica.

Mi ha raccontato la storia, come l'ha ricordata Lia, degli esami fatti dopo i diserbi e della decisione di cambiare completamente mentalità e di andare diritto per la strada del biologico; se non ci fosse stato lui penso che non sarei riuscita proprio.

Questa persona è stata per me come un fratello maggiore, una persona di una generosità e disponibilità unica. Tutte le volte che lo chiamavo lui veniva a vedere e mi ha sostenuto molto.

Nello stesso tempo la CIA, confederazione agricoltori italiana, aveva un programma di assistenza tecnica gratuita alle aziende biologiche e veniva un amico del padre di Stefano; loro due per me sono state figure di riferimento per i primi anni in cui non sapevo come muovermi. Io mi appoggiai a un terzista e avevo concordato con Giovanni di fare dei prodotti che mi ritirava per la stalla. Lavoravo dieci ettari fino al 2004 quando è scaduto il contratto con l'affittuario e abbiamo fatto il

grande salto di provare a gestire tutta la terra da soli. Di lì a poco mio marito andava in pensione ...

È entrato anche tuo marito nella gestione?

Mio marito sta di fianco, alla finestra ... Mi ha detto: la mia parte l'ho fatta, ci sono, sono qua. Mi sostiene tuttora ...

Iniziando un'attività di agricoltura biologica e passando a tipi di coltura mai fatti prima, questo cosa comporta in termini economici, di tecnologie e di saperi?

Stefano

Se hai una stalla un bovino ti mangia tutto quello che produci e il problema della qualità si pone relativamente; ma se devi vendere un prodotto, non deve avere difetti ed è tutto un altro modo di produrre. L'aspetto molto positivo è che devo occuparmi molto di più della campagna; ho un nuovo rapporto con la campagna da quando non ho più la stalla. Adesso curo le piante ed è molto più appassionante; è stata una scoperta fare grano, ho fatto solo due raccolti ma è bellissimo.

Perché questa soddisfazione, questi sentimenti e quali conoscenze ha richiesto?

È fare qualcosa legato a un territorio, che dipende molto dalla stagione, dalla terra che hai e dai semi; e in tutto questo c'è la storia dell'uomo, di prodotti come l'olio, il vino, il pane ...

Noi tutti gioiamo e godiamo del fatto che ogni territorio abbia il suo vitigno, la sua Dop, e c'è spazio per tutti. Quando vai in un nuovo posto e assaggi un vino locale è una gioia e nessuno viene a mettere in concorrenza un vino piacentino con un vino siciliano. Mentre se produci latte, il latte è tutto bianco ... se tu fai agroenergia è tutta energia, non è legata al territorio ...

Ma quando trasformi il latte e fai i formaggi ricompare la territorialità ...

Sì, ma questo sistema è stato industrializzato; chi trasforma il latte è il grande caseificio che fa grana padano, non è più l'agricoltore, in particolare in questa zona. Nelle zone del parmigiano reggiano ci sono i caseifici sociali in cui non è direttamente l'agricoltore a fare il formaggio, ma almeno ha voce in capitolo ...

Il piacere a questo punto è nella cultura locale, tu devi recuperare i semi che utilizzavano i tuoi nonni e devi custodirli; diventa importante capire cosa facevano i nonni in campagna e cosa non facevano, recuperare la loro saggezza. Invece se produci a livello industriale queste cose le vedi molto meno.

Il problema è che la campagna non è monetizzata quanto il latte, che ti pagano alla fine del mese; e la campagna ti serve per dare da mangiare agli animali. Quindi presti molta meno attenzione (alla terra). Pensando al modello del vino, lo produci e lo vendi perché viene da quel territorio, ha il nome di quel vitigno, devi prestare attenzione alla vigna, e anche l'annata migliore di un'altra la vendi meglio. Hai un rapporto completamente diverso ...

La dimensione dei tempi, del tempo e della natura è predominante ...

Quello per cui ti pagano è un'altra cosa: Chiaramente lavorando sei forzato a occuparti di quello che ti pagano; tutto ciò che non è monetizzato purtroppo, spesso, non passa. A maggior ragione quando c'è di mezzo un'industria o qualcosa di molto grande... e alla fine tu produci una commodity.

Cinzia

La strada che noi stiamo percorrendo ed è il piacere che abbiamo ritrovato non è produrre il grano e buttare al grossista una camionata di frumento e via ... Ho cominciato a fare cereali per uso soltanto umano; è più difficile, vi sono molte norme, però il risultato è più gratificante. Io che venivo da un altro mondo, vedevo nascere i bambini, ho trovato il piacere di vedere germogliare ... riuscire da quel ciuffo d'erba a crescere una pianta.

Mi sono messa a coltivare il monococco e la cosa che facevo era andare in campagna spesso a vedere, a preoccuparmi e chiamavo il tecnico per avere informazioni e indicazioni ... Ho proprio riacquisito il piacere che vedevo in mio suocero che andava a vedere le piante, portava a casa i semi, come faccio io che ho riempito lo studio di tutti i semini che trovo e che mi regalano.

Io non ero così, mi piace l'archeologia e l'antiquariato; adesso cerco di andare nei luoghi dove posso trovare un vecchio seme, e mi piace parlare con le persone del posto per capire cosa facevano. Sono cambiata io. E ci troviamo bene con tutta una parte di società, con i consumatori dei gas, e con i loro difetti; sono arrivati lo stesso a capire che bisogna cambiare, che bisogna recuperare l'amore per la terra, per il territorio e non sfruttarlo come se fosse un oggetto da consumare. Un agronomo che stimo molto, il dottor Soldati, ci ha detto che la terra è il nostro strumento di lavoro, se perdiamo la fertilità della terra abbiamo perso un bene prezioso ...

Avete un progenitore illustre in questo territorio, Giovanni Hausmann.

Stefano

Illustre, misconosciuto; solo oggi gli hanno dedicato una via a Lodi ...

Sui consumatori critici, sulla disponibilità all'acquisto, e sui temi della logistica e della costruzione del prezzo, quanto questa dimensione sociale incide sulla vostra realtà?

Cinzia

Collaborare con loro è gratificante perché sei passato da una situazione in cui arriva un grossista con un camion, gli butti su il raccolto e se ne va magari dicendo sempre che il tuo raccolto è di scarsa qualità, a un rapporto con persone che provano il tuo cibo, che ti apprezzano ...

Non sono ancora arrivata a vendere direttamente tutto quello che produco; è dove voglio arrivare. Ho iniziato da poco con i gas e il Distretto solidale del Parco sud Milano, e vendo pochi quintali, un 15 per cento ... il resto devo venderlo ancora all'ingrosso, soia e frumento, al prezzo di mercato.

Spero che i gruppi di acquisto crescano, hanno le potenzialità di sviluppo .

Abbiamo anche aperto un sito per fare la vendita on line e ci stiamo avvicinando a chi fa la distribuzione su Milano, come Cortilia che vendono il prodotto degli agricoltori locali.. Si occupano del

marketing, con un'interfaccia grafica su Pc uniscono la richiesta e l'offerta di prodotti del territorio, non solo biologici.

Stiamo cercando delle strade per arrivare direttamente ai consumatori e non passare più dal grossista; poi i miei prodotti, il secco, i cereali e i legumi, li vendo alle Trecasine, a loro che hanno lo spaccio agricolo e ad altri spacci ...

[...]

Stefano

Le vendite dei miei ortaggi ai gas di Lodi e del circondario sud Milano corrispondono a circa un terzo del mio fatturato totale. La parte restante, principalmente per la vendita al dettaglio, viene fatta nello spaccio aziendale.

È il gas che viene a ritirare; faccio anche un po' di magazzino per i prodotti più disparati che i gas ordinano; questo per me è vantaggioso perché più gente gira più vendo. Mettere a disposizione un portico, una cella frigorifera piuttosto che un trattore per caricare il bancale è una cosa che conviene, banalmente.

Vendo anch'io buona parte del raccolto dei 30 ettari a cereali ai grossisti, per forza di cose. Non mi piace, però ... quali alternative? cercare di qualificare di più la produzione, ad esempio fare materiale da seme ... è tutto da inventare. Ho calcolato che il prezzo più basso del seme è il prezzo più alto che mi dà il grossista per il frumento. È un'attività diversa, non è escluso che sia un modo per qualificare la propria attività.

Conosci il progetto di sperimentazione degli 11 grani antichi?

Sì, mi interessa ... una delle cose belle in questo campo è la forte componente pionieristica, se non sperimentale, di ricerca; ogni anno devi fare delle prove e hai sempre un nuovo progetto da mettere in campo, una nuova coltura ...

Su queste sperimentazioni che supporto ricevete da Università o da istituti di ricerca o dalla rete dei produttori?

L'elemento migliore è che si comincia a pensare in termini diversi dal solito, cioè un po' meno industriale. Ad esempio di solito si tende a coltivare monovarietà, qui ci sono 11 grani antichi mischiati insieme. È una rivoluzione ed è tutta da valutare; i nostri avi pare facessero così, è interessante capire ...

C'è l'attenzione di istituzioni e di università?

In questo caso c'è il distretto (il Desr) con i gruppi di acquisto e allora l'attenzione delle istituzioni viene continuamente richiamata; un distretto biolocale è una rete sociale per cui le informazioni si diffondono, hanno eco e c'è più attenzione.

Io collaboro anche con l'Istituto sperimentale di Montanaso Lombardo, qui vicino; mi chiedono un campo biologico per fare prove sperimentali delle loro ricerche in agricoltura. Sono contento di col-

laborare, ma spesso i risultati non li vedo ... Ci sono degli scambi di competenze. Un anno a me le melanzane non sono venute mentre a loro sì; ci sono state riposte interessanti, la robustezza della pianta per via degli innesti ... ho visto come loro facevano i filari per sostenere alcune piante di ortaggi, ho copiato e adesso mi vengono meglio.

Non si fermano a quello che succede in campo; loro vogliono un prodotto e poi entra in gioco un'altra parte della filiera, i trasformatori, che sono quelli che alla fine noi vorremmo avere, vendendo la nostra farina, e in parte lo facciamo, ai panifici ... Loro coinvolgono i panifici e studiano quale varietà va bene, che metodo di lavorazione va usato...

Ho imparato più cose in questi ultimi anni, dovendoti preoccupare della commercializzazione e della qualità, che in dieci anni di stalla.

E il discorso gas è più ampio, c'è la "s" di solidale; e a me piace dire "s" di sociale, perché hai a che fare con le famiglie del territorio e questo già garantisce una produzione sociale; prima di fare il furbo o il malandrino devi pensarci due volte ... ci sarebbe un ritorno immediato da parte della società, indipendentemente dalla certificazione. [...]

C'è poi la domanda di prodotti che i gas ti pongono e che io non riesco a soddisfare ...

Cinzia

È un difetto ma questo deve diventare un pregio; le persone non possono pensare che la frutta nasce sugli scaffali; le persone che vengono in cascina e vedono che hai una pianta bellissima a un certo momento dell'anno, poi una pioggia, una malattia, un insetto che te la rovina, gli farà capire ... così come non possono trovare le zucchine a gennaio. Far vedere il nostro lavoro e le relazioni che tieni, non è solo da un punto di vista commerciale, sono momenti educativi ... [...]

Sulla formazione del prezzo, come funziona?

Cerco di capire qual'è il costo aziendale ... io non ho l'orto, per cui è più semplice; calcolo quali sono i costi vivi della conduzione, i semi, il terzista, l'acqua, la raccolta, i costi fissi aziendali per ettaro, e poi devi calcolare una quota di prodotto da riseminare o i soldi per l'acquisto dei semi e se devi essere un'azienda che ti porta a casa da mangiare calcoli la quota di lavoro, il tuo stipendio.

Per i prezzi dipende dai prodotti, ho fatto 3 quintali a pertica di frumento guadagnando qualcosa, rispetto all'anno scorso in cui ne ho fatto 1,8 quintali, bellissimo, sano, però ho guadagnato la metà. Per la farina di frumento sono allineata ai prezzi di mercato del biologico ... i cereali bio sono quotati all'ingrosso a Bologna.

Stefano

Per gli ortaggi è un problema nel senso che fare i conti in tasca non è così facile; oggi il consumatore che vuole un prezzo basso si aspetta di trovare dal produttore tutto a 1 euro al chilo, ed è un prezzo impraticabile.

Il prezzo trasparente richiede impegno ed è importante far capire come è composto il prezzo, per dimostrare che quello che si acquista a 1 euro al chilo costa troppo poco.

Ci vuole una consapevolezza maggiore e si deve riuscire a comunicare come si produce, compresi gli errori, far capire ... è un percorso difficile.

C'è anche un'esigenza da parte dei gas di relazione diretta con i produttori, di sentirsi coinvolti nel-

le scelte che i produttori fanno, conoscere i problemi, visitare l'azienda.

Noi siamo certificati ma è la fiducia che muove, non guardano solo il prezzo, si affezionano anche al produttore; la qualità ovviamente ci deve essere.

Progetti per il futuro: dove volete scommettere, verso quali traguardi, e non da soli ...

E infine, nei saperi e nelle pratiche quanto conta essere contadini e quanto incide la dimensione imprenditoriale, gestionale?

Cinzia

Progetti per il futuro: la risposta è non da soli.

È completamente cambiato il mercato ... gli agricoltori hanno sempre avuto difficoltà ad unirsi, perché fino a ieri il mercato era la piazza di Lodi, nella nostra zona, e tutti gli agricoltori si trovavano e vendevano e facevano affari ... e il vicino era un concorrente.

Gli agricoltori sono rimasti con quella mentalità, ma oggi il mercato è il mondo e noi non possiamo essere più concorrenti, devi metterti insieme. Mi piacerebbe collaborare con altri agricoltori bio, ma qui siamo come le mosche bianche, questa è la zona delle grandi aziende che producono latte, Lodi e Cremona, due provincie rilevanti per la stalla da latte, mucche e maiali, e per il grana padano.

Stefano

Progetti per il futuro: ho gli investimenti bloccati da un po' di anni e non è facile. I progetti li fai dove c'è richiesta di mercato, come gli ortaggi bio, relativamente facili da fare e che non fa nessuno. Potrei vendere il triplo di quanto vendo adesso, ma non mi sto espandendo perché richiede tanta manodopera e al momento c'è un problema di equilibrio contabile.

Non sono un tipo che usa manodopera in nero come spesso si usa nelle aziende orticole; lavorare gli ortaggi è un lavoro principalmente manuale e trovare chi lo voglia fare non è facile; adesso con la crisi è cambiato tutto, oggi si troverebbero anche dei giovani ...

Quanto conta essere imprenditori? conta tantissimo e si sente la mancanza di potersi confrontare con qualcuno.

Al di là delle vocazioni dei territori, dei biodistretti si usa dire, secondo me conta alla fine fare gli imprenditori; quelli bravi sono quelli che riescono a intraprendere, non necessariamente facendo l'agricoltore vecchio stampo che è bravo in campagna. Non è detto che i soldi si facciano in campagna; la mia impressione è che il tempo che ti rende di più è quello che passi in ufficio con la calcolatrice.

Ma come la metti con le radici e la passione per la terra?

Eh, devi cercare di formarti, di diventare un imprenditore; detto questo non sono mai stato uno con il pallino dei soldi e questa cosa la pago molto, anche nella formazione del prezzo e visto che ho i dipendenti ...

Ma il fatto che tu continui e ti giochi il futuro è perché hai questo radicamento, questa radice familiare, e una cultura profonda, non solo come valore ma anche come pratiche.

Eh, però devi trovare innanzitutto una collocazione nel mercato per quello che ti piace fare ... ho imparato molte cose in questi anni ed è proprio una questione di far andare il cervello per cercare di vendere. Tu produci una commodity, carichi su e non sai neanche dove va il tuo latte ... verso il grana padano o chissà dove.

Invece adesso la prima cosa che faccio quando porto la mia farina ad un fornaio o quando la vendo allo spaccio è avere dei ritorni, capire l'utilizzo. E da queste cose imparo e devo impararle. Alla fine vuol dire fare l'imprenditore.

Il problema è, alla fine, quanti raccolti vedrò? Se uno fa bulloni ne fai centinaia in una giornata; io per fare il grano ci metto un anno e quanti saranno i raccolti di grano che io farò nella mia vita ...

Tanti, ma saranno una ventina; per me correggere il tiro richiede un ragionamento a lungo termine, anche sui bilanci.

Cinzia

Questa non è (solo) terra di latte, perché se vai a leggere prima della rivoluzione degli anni Cinquanta, prima dello sviluppo della chimica, questa era una zona di lino, c'era un linificio dove adesso hanno fatto una scuola, questa era zona dove facevano frumento, canapa e altre cose; questa è una terra vocata a fare i contadini ... Noi abbiamo un campo che si chiama anguria, sono cento pertiche dove facevano solo angurie, coltivavano e vendevano direttamente. E queste cose le abbiamo perse; dagli anni Cinquanta l'agricoltura è diventata un'industria.

Stefano

Se guardi la normativa, nel lungo periodo, scopri che noi stiamo facendo cose che domani saranno obbligatorie per tutti; ad esempio la direttiva nitrati, cioè l'agricoltura biologica ti forza ad avere un impatto ambientale basso, le serre non possono essere riscaldate, il carico animale deve essere in rapporto con il fondo. Nel lungo periodo, dal punto di vista delle norme ambientali e della sostenibilità ecologica il futuro è nella nostra direzione.

Come va a finire?

Ci saranno comunque i grandi che saranno sempre più grandi, però vedo con piacere un'agricoltura basata sulla vendita diretta e questa cosa impatta sui modi di produzione e anche sul modo di fare l'imprenditore. Io non mi oriento più solo in base ai contributi per fare l'impianto di biogas piuttosto che per coltivare mais, cerco di andare direttamente al mercato e di valorizzare al massimo il mio prodotto. Questo mi dà una competenza e una cognizione, anche nella formazione dei prezzi, che chi produce commodity e vende all'ingrosso non ha.

Cinzia

Le cose devono cambiare per forza; chi fa l'agroindustriale sta chiudendo, sta piangendo perché i risultati economici, i margini sono bassissimi ...

Stefano

L'anno che ho dovuto chiudere la stalla ho cercato di meditare molto su questi argomenti e mi sono detto: mi faccio una megastalla, la banca è ben contenta di farmi il mutuo, a me i soldi li dà perché

ho la terra che fa da garanzia, però faccio tutto questo per ridurre il prezzo a cui vendo i miei prodotti; e guardando a come va l'industria, devi continuare a ingrandirti, per che cosa? per ridurre quello che guadagni. Non vedo un senso e una logica in questo indirizzo e così non me la sono sentita di andare avanti ... ma non per i soldi, ma perché non è un discorso fattibile.

Cinzia

Io mi sento più contadina perché ho scoperto la terra; ci sono arrivata e ho scoperto l'amore e il piacere di veder nascere una pianta e di vedere che viene apprezzata quando la vendo.

Vorrei poterlo fare di più, di mettere le mani nella terra, ma se non divento più imprenditore di quello che sono adesso mi toccherà chiudere. È una lotta continua nei tempi di impegno ...

Il prossimo futuro non dipende solo da noi

Paolo Bielli, cascina Visconta, Albairate, 13 marzo 2014

Paolo Bielli è vicesindaco di Albairate con delega all'agricoltura.

Vestito da contadino, camicia di flanella a quadri, stivali infangati per via delle piogge recenti; ... ci accoglie, dopo aver lasciato gli stivali in un androne, nella sala della cascina arredata da vecchi armadi e da un largo tavolo.

Siamo in affitto dal 1957; mio padre aveva stipulato un contratto di affitto con una proprietà, le sorelle Camussoli di Mortara. In una azienda a conduzione familiare, siamo coltivatori diretti da generazioni, anche il nonno era fittavolo a Rosate.

Ho continuato l'esperienza di mio papà in un momento difficile, dove il rapporto tra agricoltura e società non era come adesso ...

Io sono del 1960 e in quegli anni c'era un allontanamento dei giovani dalla campagna, c'era la fuga dalle campagne, per cui è stata una scelta difficile, un po' sofferta; ero riuscito a laurearmi in scienze agrarie tra mille difficoltà, con il papà che non stava bene e con i rapporti difficili in famiglia, gli zii e un cugino ... si costruisce per un ventennio e si fa in fretta a disfare le cose.

Nell'88 è morto mio papà, la mamma qui in cascina e mio fratello più giovane ... Io non volevo, ma le vicende della vita mi hanno portato a fare la scelta, era quello il mio indirizzo.

Quali sono state le motivazioni profonde per cui hai pensato di continuare la tradizione di famiglia?

La motivazione era l'amore per questo luogo, per questa terra e la consapevolezza dei sacrifici che mio papà aveva fatto per arrivare a questo punto; abbandonare mi sembrava di vanificare tutti gli sforzi che lui aveva fatto. Dietro c'è la passione, l'amore per il lavoro che fai.

L'amore per la terra, cosa significa? A cosa si lega?

Significa fare un lavoro in autonomia, ti crei delle progettualità e cerchi tra mille difficoltà di realizzarle, cerchi di costruire qualcosa; è una motivazione in più rispetto a un lavoro dipendente o consuetudinario.

Il contatto con la natura ... vivere all'aria aperta. Qui siamo a ridosso del Naviglio Grande, abbiamo ancora le marcite, 5 ettari di marcite secolari, e aderiamo a percorsi di valorizzazione del territorio del Parco sud Milano.

Questa cascina non ha niente di particolare senonché la storia racconta di un miracolo ad opera di S. Carlo Borromeo nei confronti di un salariato. C'è un dipinto del Procaccini che è esposto nel Duomo di Milano; questo salariato lavorava qui in cascina, aveva difficoltà, ha sentito i voti e si è fatto portare con una *cadrega* in Duomo e da quel momento la storia narra che abbia avuto dei benefici. In un testo sulla storia di Albairate è riportato questo fatto e noi abbiamo una copia del dipinto che rappresenta il salariato che viene portato a Milano su un seggiolone ...

Il nome della cascina Visconta viene da Caterina Visconti che è stata in origine la proprietaria; qui abbiamo la roggia Visconti che nasce a Cassinetta e serve ad irrigare questo comprensorio; prende

l'acqua dal Naviglio Grande, muoveva quattro mulini, e poi ritorna nel Naviglio alla Bruciata. Qui abbiamo una ghiacciaia che abbiamo recuperato, anche in relazione ad Expo; sistemato il tetto che ha una bellissima volta in modo da rendere la struttura accessibile ...

Dopo la morte di tuo padre la scelta ...

Non avevo ancora finito l'università, mi mancavano quattro o cinque esami, mi sono buttato dentro l'azienda continuando con la stalla. È un'azienda a indirizzo cerealicolo zootecnico; siamo un'azienda convenzionale, però abbiamo mantenuto le marcite, facciamo le rotazioni, mais, riso, orzo; abbiamo prati stabili quasi secolari, per cui buona parte dell'alimentazione delle vacche viene da lì. A riso ne coltiviamo per 25, 28 ettari e a orzo per 6 ettari.

La stalla non è l'eccellenza dal punto di vista produttivo, come quantità, però produciamo latte di qualità e la longevità del bestiame è molto più alta rispetto ad aziende dove l'alimentazione è spinta e le vacche durano pochi anni.

Adesso teniamo 85 vacche in lattazione.

I nostri prati sono segnati da filari di robinia, querce e salici che non vedi più da nessuna parte. Pur non rientrando tra le aziende bio abbiamo mantenuto una tipologia di agricoltura sana, che ci ha permesso di sopravvivere.

Complessivamente disponiamo di quasi 1500 pertiche (quasi 100 ettari); in affitto sono 1200, quelle della cascina Visconta, e 320 pertiche di proprietà, quelle della cascina Rocca.

Il carico di bestiame, 85 mucche, è limitato rispetto alla superficie, anche per le vicende delle quote latte. Lì è stata una mazzata perché quando nel '95 hanno applicato le quote noi avevamo in mungitura 140 vacche e ci siamo trovato con più di 200 milioni di lire di multa da pagare perché avevamo sfornato le quote assegnate una decina di anni prima. Stiamo pagando ancora, abbiamo rateizzato ... abbiamo dovuto ridurre la manodopera, mungere noi e cercare di tirarci fuori.

Per questa vicenda tantissime stalle hanno chiuso ...

Oggi chi gestisce la stalla?

Io, mio fratello e si è fermato a lavorare il mio primo figlio, ha 24 anni. E c'è un dipendente salariato, extracomunitario, che è con noi da quasi trent'anni, egiziano.

Ho tre figli, due maschi e una femmina; e il mio primo figlio quando era piccolo non voleva neppure venire qui a trovare la nonna. Abitiamo ad Albairate e lui in cascina non voleva venirci.

... cosa è accaduto?

Non lo so, pur essendo tra i tre il più perspicace, non ha mai avuto voglia di studiare; ha fatto il liceo scientifico, è passato per il rotto della cuffia, si è iscritto all'università, voleva fare veterinaria ma non ha passato il test; si è iscritto ad agraria senza combinare molto. A un certo punto gli ho detto: l'università costa, o ti impegni, diversamente vieni con me ad aiutarmi.

È venuto qui e ha iniziato seguendomi la stalla, che è il lavoro più impegnativo e difficile.

Per quali motivi? Riesci a tirarglieli fuori? Io faccio questo ragionamento; si era iscritto a veterina-

ria, probabilmente verso gli animali ha una certa sensibilità ...

È stato un imprevisto questa scelta di tuo figlio.

Preferivo che finisse gli studi. Solitamente i giovani vanno sui trattori, non vanno in stalla a mungere le vacche; lui invece segue i vitelli ed è bravissimo. Sono due anni e mezzo che è in azienda e adesso l'ho iscritto come coadiuvante e mi sembra contento e sereno. Mi dà una grossa mano ... ho qualche preoccupazione per lui; pensare che debba fare tutti i sacrifici che ho fatto io. La fatica va riconosciuta, è un aspetto che è alla base di certe scelte.

Dopo la batosta delle quote latte, quali scelte aziendali?

Nel 2008 abbiamo realizzato la stalla nuova con corsie di alimentazione e cuccette; anche per il discorso dei nitrati abbiamo realizzato dei vasconi per la raccolta dei liquami e così riusciamo a risparmiare sull'impiego dei concimi chimici di sintesi e abbiamo ridotto l'acquisto di miscele complesse di fertilizzanti ...

Il fatto inoltre della rotazione del riso e mais consente di controllare meglio le infestanti e di usare meno diserbanti.

Fate un'agricoltura integrata, ecosostenibile.

Diciamo un'agricoltura di buon senso; sull'agricoltura biologica non ho niente contro, però non è la panacea di tutti i mali, anche perché di aziende che fanno veramente bio non so quante ce ne siano ... diventa un'opportunità per i giovani di avvicinarsi alla terra e quindi al lavoro dei campi.

La nuova stalla ha richiesto un investimento corposo; avete ricevuto finanziamenti?

La stalla è stata realizzata nel dicembre 2008 e abbiamo fatto un mutuo; non abbiamo ricevuto un euro di contributo, anche perché non è facile ... ti finanziano il 30%, devi fatturare tutto e ci sono pratiche da seguire, consulenti da pagare. Sulle misure agroambientali riceviamo finanziamenti perché abbiamo i prati permanenti e con il Parco sud Milano si è fatta la scelta del mantenimento delle marcite.

Abbiamo fatto un investimento infrastrutturale della stalla e non abbiamo aumentato il numero dei capi anche per il discorso produttivo delle quote latte; così abbiamo migliorato l'operatività dell'azienda e adesso piano piano cerchiamo di crescere.

Sulla redditività economica come andate?

Viviamo in tre famiglie.

Il latte lo conferiamo alla cooperativa Latte Abbiatese, una cooperativa storica, sana, formata da una quarantina di soci conferitori, che si occupa della raccolta, del trasporto e consegna del latte; è una

cooperativa sana e non è cosa da poco, perché oggi ci sono cooperative che hanno grossi debiti.

Noi abbiamo sempre prodotto e consegnato il latte, cercando di ottimizzare i costi.

Abbiamo le frisone e attualmente facciamo 19, 20 quintali di latte al giorno. Poi produciamo e vendiamo riso volano ...

Altre aziende diversificano le produzioni?

Ci sono aziende multifunzionali, qui vicino c'è un'azienda zootecnica che ha fatto il caseificio, trasforma il latte e vende i formaggi. Qui a Gaggiano ci sono aziende risicole che trasformano il riso e lo vendono al dettaglio.

Noi rispetto alla superficie di terra e all'impegno della stalla siamo tirati come manodopera. C'è l'idea di cominciare con poco ... è una prospettiva.

La stalla è l'elemento decisivo della vostra azienda, però le altre cose sono importanti per l'equilibrio e la redditività economica.

Si, quest'anno abbiamo venduto il riso bene ed è stato un aiuto; ma per due anni l'abbiamo venduto a 30 euro al quintale ed è stata una sofferenza. La stalla ti dà tanto lavoro ma tutti i mesi hai un ritorno.

È ovvio che se paragoni i nostri stipendi a quelli di qualche dirigente ... però c'è dietro altro, il desiderio di costruire qualcosa, la passione per il tuo lavoro.

Il desiderio di costruire qualcosa: è questione di futuro. La redditività deve permettere di vivere dignitosamente, ma, hai aggiunto, non c'è solo questo.

Noi siamo qui in affitto, abbiamo un contratto buono a medio termine, ma per mio figlio non si può ipotizzare cosa ci sarà. Bisogna guardare le cose in positivo. Quando ho incominciato qui c'erano tutti i tetti da rifare, non avevamo la stalla che abbiamo adesso. Oggi, rifatti i tetti dalla proprietà con una compartecipazione nostra, le strutture sono a posto, abbiamo eliminato alcuni fabbricati fatiscenti e l'azienda ha assunto un aspetto diverso. Siamo in tre della stessa famiglia che lavoriamo qui; se mi guardo indietro qualcosa di positivo c'è stato. È ovvio che il momento è difficile ...

Quali progetti avete in cantiere e come vedete le prospettive dell'agricoltura?

Il prossimo futuro non dipende solo da noi; occorre l'aiuto delle persone, della collettività, delle istituzioni. Abbiamo questa opera della strada che porta a Malpensa; adesso è limitata a Magenta, deve proseguire per Abbiategrasso e Vigevano, passando per Albairate, toglie terreno coltivabile, divide le aziende agricole e rende più difficoltosa l'accessibilità, crea problemi a livello irriguo, dove passa una strada i fossi e i fontanili vengono rovinati.

Questo è un problema per il territorio, in questi anni il rispetto della natura e delle risorse naturali è stato messo in un angolo con conseguenze ambientali, ecologiche.

Oggi le persone hanno bisogno del verde, delle campagne e quindi occorre un'azione comune di tutti per far capire a chi decide e sceglie certi investimenti che serve fare una riflessione più seria ...

Un euro per chiudere una buca non si ha, però due miliardi di euro per costruire una strada nuova si trovano; c'è qualcosa che non funziona e abbiamo visto che i modelli di sviluppo fino ad oggi proposti ci hanno portato a una crisi economica che non ha eguali.

Anche a una crisi ecologica di dimensioni mondiali.

Mio figlio certe volte esce con discorsi sulle risorse e sulle sorti del mondo che mi fanno pensare e allora certe cose bisogna cambiarle, anche nelle scelte che la politica fa. Dove va l'agricoltura? Dipende da noi, ma non soltanto da noi.

Noi dobbiamo cercare di rimanere in azienda e di mantenere le attività, far lavorare i nostri figli, e occorre anche il coinvolgimento di altre componenti. Cambiare anche la mentalità del mondo agricolo; ad esempio da noi sono sorti i distretti rurali, il distretto *Riso e rane* e il distretto delle *Tre acque* che hanno raggruppato e fatto collaborare le aziende agricole su fronti diversi e per un fine comune.

Io faccio parte del diretto Riso e rane; la cosa positiva è che questa istituzione è stata riconosciuta dalla Regione Lombardia, ed è una iniziativa partita dalla base, da un gruppo di agricoltori che ha sentito l'esigenza di mettersi insieme.

Il distretto oltre ai produttori si compone di altri soggetti, gli enti locali, ci sono alcune riserie, l'istituto tecnologico di Lodi, l'Università di Milano nel rapporto con il professor Maggiora e il professor Fusse. È un'istituzione che raggruppa più soggetti con competenze diverse e finalizzate.

C'è un progetto riconosciuto dalla Regione Lombardia per fare una mappatura di tutte le aziende socie del distretto per fini agronomici; si vuole individuare le diverse tipologie dei terreni in modo da arrivare a concimazioni mirate e ovviamente mettere in rete conoscenze e indicazioni in merito ai terreni. A breve partiranno le analisi da parte dell'università.

Un altro progetto è creare un marchio di alcune varietà locali pensando anche a contratti con la ristorazione, con la città di Milano. La questione più difficile è avere una quantità di prodotto con qualità merceologiche riconosciute; ci stiamo lavorando, c'è un direttore e un consiglio di amministrazione, un gruppo di tecnici e di produttori che lavora su questo.

Non sono all'interno del consiglio, stasera partecipo a Rosate ad una riunione in cui presenteremo i lavori fatti.

Al distretto delle Tre acque ho partecipato l'altra sera a un incontro molto positivo perché il consiglio di amministrazione ha chiesto ai soci quali progetti avessimo in mente per le nostre aziende; c'è stato proprio un confronto diretto per cercare di capire le esigenze, le difficoltà.

Puoi riportare due, tre progetti significativi che sono stati presentati?

Uno ha riguardato la molitura delle farine per la produzione di pane in collaborazione con cooperative sociali. Cioè lavorare sui trasformati e fare la filiera corta; la necessità di mettere insieme tre, quattro aziende per ridurre quello che è l'investimento iniziale, trovare in sostanza dei percorsi comuni per poter trasformare le produzioni aziendali e venderle direttamente, farine, ortofrutta e anche carni.

È dunque importante la presenza di strutture consortili, di istituzioni ...

È la Comunità europea che ha dato questi input, tra l'altro i finanziamenti del Piano di sviluppo rurale dell'anno prossimo avranno canali preferenziali nei confronti dei distretti e verranno privilegiati i progetti presentati in modo consorziato.

Ci sono anche difficoltà, ogni tanto si sente il socio che è malcontento ...

Una cosa positiva che ad esempio ha fatto il distretto Riso e rane è stata l'indagine di mercato riguardante i venditori di mezzi tecnici di produzione, fertilizzanti, diserbi, gasolio, che ha permesso di arrivare a un contratto conveniente e di calmierare i prezzi, anche sulle assicurazioni antigrandine.

C'è una buona adesione a questi distretti, se poi chi ha responsabilità riesce a costruire buone progettualità si hanno ulteriori riscontri positivi.

Quali sono i tuoi progetti?

A livello di azienda migliorare il livello produttivo della stalla; l'anno prossimo termina il regime delle quote latte per cui saremo liberi di produrre, migliorare producendo di più, ma poi subentra il discorso del prezzo e non posso sapere se questo comporterà benefici ... Sicuramente non dovrai più spendere soldi per acquistare quote o per affittarle.

Poi, migliorare a livello strutturale la gestione dell'azienda. Con la superficie che abbiamo possiamo incrementare il numero delle vacche; non abbiamo problemi di nitrati o di smaltimento perché il carico del bestiame è inferiore alla superficie di cui disponiamo.

Mi batterò contro il consumo di suolo, perché senza la terra non possiamo fare gli agricoltori; e questo è un aspetto che riguarda tutta la società.

Come ha fatto il sindaco Vinciguerra di Cassinetta di Lugagnano.

È bravissimo, ma anche Albairate ha mantenuto il proprio territorio, anche noi abbiamo approvato un PGT a consumo zero, abbiamo un museo agricolo. Cassinetta si è venduta bene, ma c'è stata una coesione tra i comuni del territorio interessati al tracciato della strada. Tutti i ricorsi e i soldi che abbiamo messo sono frutto di impegni comuni, collettivi.

Sulla commercializzazione dei tuoi prodotti, il riso lo vendete anche ai gas?

No, lo diamo alle riserie, noi non trasformiamo. Nel distretto Riso e rane ci potrebbe essere un progetto in questa direzione; e aderiremo a progetti che riescano a fornire prodotti di qualità locale e che sostengano la trasformazione per la vendita diretta ai gas o nella realtà locale.

È una prospettiva concreta quella di aderire a progetti di filiera, di trasformazione e vendita diretta; e quella di far parte di iniziative contro il consumo di suolo. C'è un orizzonte che affida grande importanza alla responsabilità collettiva, alla partecipazione delle persone ai temi ambientali e di una agricoltura sostenibile; è anche il discorso dei biodistretti che in alcune realtà si cerca di costruire.

Quello che vedo è che oggi l'agricoltura guarda ai cittadini come a degli alleati; non sono più accu-

sati (gli agricoltori) di essere inquinatori ...l'agricoltura in questi ultimi anni ha mostrato certi cambiamenti e la collettività si sta rendendo conto dell'importanza del nostro lavoro. Noi non produciamo soltanto beni, ma manteniamo il territorio, l'ambiente, abbiamo una funzione sociale.

Di fronte a certe battaglie avere persone alleate aiuta, portare avanti insieme iniziative condividendo anche un modo di intendere la vita e l'ambiente in cui viviamo.

Ad Albairate ci sono ancora 19 cascine attive e tra queste sei aziende zootecniche a conduzione familiare, una di queste è biologica; sono aziende con un numero di capi tra i cento e i centocinquanta, che hanno mantenuto i prati, che fanno le rotazioni, quindi è un'agricoltura sostenibile.

Albairate può essere presa come esempio; e qui rientra il discorso dei fitofarmaci, una normativa comunitaria che deve essere recepita e la nostra amministrazione ha preso in seria considerazione la questione.

Come comune state anticipando un regolamento.

È la collaborazione con i cittadini; su sollecitazione del circolo di Legambiente e dell'associazione Terra dei parchi è stato proposto all'Amministrazione un regolamento sull'uso sostenibile dei fitofarmaci.

Noi come amministrazione, che da sempre siamo sensibili a queste problematiche, abbiamo iniziato un percorso che ha coinvolto le organizzazioni agricole e settimana prossima faremo una serata pubblica per presentare il nuovo regolamento con la presenza di un rappresentante della Regione Lombardia e della Provincia. Vogliamo andare avanti cercando di avere la condivisione degli agricoltori su uno strumento che vuole creare aree di rispetto non soltanto nei luoghi pubblici ma anche nei confini delle stesse aziende agricole.

È anche un'operazione di sensibilizzazione verso i produttori. Per i produttori utilizzare gli antiparassitari e i diserbanti è un costo; l'agricoltore è attento ai costi e non va a buttare così le cose ...

Ci possono essere indicazioni migliorative, tenendo conto che il PSR prevede aree green e revisioni dei piani colturali e quindi anche nuove opportunità nelle pratiche agricole.

Nella gestione della stalla, vi sentite più contadini o più imprenditori?

Gli aspetti gestionali sono importanti e noi come azienda da questo punto di vista siamo un po' carenti. Riuscire a capire anche attraverso dei numeri quali sono i punti di criticità e di forza di un allevamento ti aiuterebbe a fare scelte diverse. Questo vuol dire raccogliere dei dati, elaborarli, farsi aiutare magari da un consulente ...

Su questo aspetto potremmo migliorare molto; sull'altro aspetto subentra l'esperienza, le conoscenze e il buon senso.

Noi non facciamo grosse produzioni, però la nostra azienda ha subito due divisioni, quella degli zii che si sono ritirati quando è morto il papà e poi nel 2000 quando è uscito il cugino. Io e mio fratello abbiamo rilevato l'azienda; con la nostra stalla che è un'azienda di buon senso, siamo qui ancora e guardiamo al domani.

Dal punto di vista gestionale potremmo migliorare, ci sono alcune cose che non vanno... Abbiamo aderito all'APA quindi la nostra è una stalla che tiene sotto controllo i dati sulla qualità del latte e lo stato della mandria. Si potrebbe fare meglio e potrebbe farlo mio figlio Alessandro, anche con il

personal computer e i controlli gestionali...

Mettere insieme le due cose, contadinità e imprenditorialità, ne trarremmo beneficio. Unire sapienza con tecnologia ...

E poi c'è la ricchezza di relazioni anche con le istituzioni; serve per vedere le cose in modo aperto. Non puoi fare tutto da solo.

Tenacia nella costruzione di reti, nel fare una cooperazione in piccolo

Marco Cuneo, cascina Gambarina, Abbiategrasso, 6 marzo 2014

I genitori di mio padre erano affittuari e sono venuti in quest'azienda intorno agli anni '20-'30 e come tutte le aziende di questa zona era la classica azienda con le vacche da latte, dove c'era il ciclo chiuso. Praticamente si mungeva, si faceva il latte, veniva lavorato il formaggio e il siero di scarto della lavorazione andava direttamente ai maiali come nella maggior parte delle aziende di questa zona.

Poi, il mio bisnonno, il genitore di mio padre, è morto abbastanza giovane; mio padre, figlio unico con sette sorelle, si è trovato ad avere questo peso sulle spalle di portare avanti la famiglia, la stalla, la campagna e tutto, un'azienda di circa 26 ettari. Aveva più o meno 30 anni. Fortunatamente era assistito da uno zio, il fratello di suo padre che gli dava una mano.

Intorno agli anni '70 quando la proprietà ha messo in vendita l'azienda, mio padre si è trovato a decidere se acquistare l'azienda oppure se abbandonare.

A volte mi capita ancora tra le mani il documento dei mutui quarantennali a tassi agevolati della proprietà contadina e ricordo bene perché il mutuo è scaduto non molto tempo fa, nel 2008, e io gestivo le pratiche di chiusura del mutuo. Ecco nell'anno '68 ha acquistato quest'azienda, ti posso dire anche il prezzo, era 38 milioni per la struttura abitativa, le stalle e 26 ettari di terreno.

Ha preso questa decisione, era un po' in un periodo molto difficile, sinceramente, perché l'azienda era piccola; erano pochi quelli che hanno fatto questo passo, la maggior parte hanno preferito abbandonare. (e qui allora si sono trasferiti agricoltori del lodigiano e del bresciano per gestire alcune aziende agricole lasciate andare ...)

Io sono del '61 perciò quest'anno ho 53 anni; ho iniziato a studiare e mi sono diplomato, sono perito meccanico e terminati gli studi a 18 anni non sapevo di preciso cosa volevo fare... se continuare questa attività agricola che a me è sempre piaciuta. Io fin da ragazzino, avevo 5 anni, andavo sul trattore per dare una mano a mio padre e mi dicevano sempre che ero talmente piccolo che siccome non arrivavo ai pedali dovevo alzarmi in piedi per schiacciare. Comunque, ero uscito dalla scuola di perito meccanico con un ottimo voto, sono stato chiamato da un'azienda di Trezzano sul Naviglio. Sono andato a fare il colloquio e dopo due giorni che ero là a fare la prova io ho rinunciato; e allora con mio padre d'accordo abbiamo fatto la scelta di continuare. Mio padre aveva due dipendenti, aveva un mungitore.

Quante mucche aveva in quel periodo?

In quel periodo erano 70, 80 mucche da latte, circa una quarantina in lattazione e poi tutta l'attività cerealicola di mais e a prato ... si è fatta la scelta di lasciare a casa il mungitore, dandogli la possibilità di trovare un altro lavoro e abbiamo deciso di continuare noi. Mio padre si occupava della mungitura, io mi occupavo del resto della campagna. Devo dire che mio padre, io avevo 21 anni, mi ha lasciato carta bianca, non sempre eravamo d'accordo sulle scelte però mi ha sempre dato la massima libertà di lavorare. E così abbiamo iniziato, con qualche problema, e poi siamo arrivati al momento che bisognava crescere. Perché con 40 mucche non è che si riusciva a tirare avanti molto. E arriviamo al periodo in cui decidiamo di costruire una nuova stalla; a quei tempi le stalle tradizionali stavano scomparendo, stavano arrivando quelle moderne dove le vacche erano libere, e con la sala mungitura si dimezzavano i tempi di lavoro.

Era un investimento tecnologico. E allora abbiamo iniziato, abbiamo fatto il progetto.

Era l'85 più o meno ... era il giorno di carnevale. Mio padre viene ricoverato d'urgenza per un tumore alle corde vocali e lì è crollato un po' tutto. Io mi sono trovato da un giorno all'altro con mio padre in ospedale, io qui da solo a portare avanti l'azienda. Allora la prima cosa che ho fatto è stata quella di cercare un aiuto; abbiamo trovato un mungitore giusto per iniziare e poi per poter andare avanti e per decidere cosa fare.

Nel frattempo succede che ci fissano le quote latte e ci tengono come riferimento quei due anni in cui abbiamo avuto quel problema, perciò con una produzione di latte molto scarsa. E lì ci siamo detti: un investimento così enorme per una stalla nuova ... cioè avevamo la possibilità di aumentare la stalla ma non il numero di capi di bestiame perché la legge non te lo permetteva per non sforare le quote, e allora abbiamo deciso di tirare avanti ancora qualche anno.

Un'altra tegola ci è arrivata, al proposito della nostra alimentazione tradizionale, davamo l'erba alle mucche. Un giorno ci arriva una lettera dal consorzio produttori latte, qui è zona di gorgonzola e taleggio, che ci dicono che dando l'erba alle mucche il latte tende a diventare piuttosto giallo e così non riescono più a vendere i formaggi, i taleggi non sono belli bianchi. Ci viene detto che se davamo l'erba alle mucche non ci ritiravano più il latte.

Abbiamo deciso di abbandonare la produzione di latte; nel '90 approfittiamo dei famosi abbattimenti, ti pagavano per abbandonare le quote latte, ci siamo spostati verso la linea vacca-vitello e abbiamo acquistato circa 50 capi da ingrasso.

In questo territorio, come andavano le aziende agricole, zootecniche e cerealicole?

Quello che è capitato a noi è capitato a molte altre aziende qui della zona. Chi non aveva esigenze di quote latte perché poteva starci dentro bene ha continuato ma improntando la produzione in modo molto diverso. L'erba alle mucche non l'ha data più nessuno, le mucche hanno iniziato a mangiare tutto quell'impasto di trinciato, miscuglio di insilato ed era una cosa che sinceramente...

Ad Abbiategrasso eravamo circa un'ottantina di aziende tutte con vacche da latte. In quel periodo più della metà hanno smesso, hanno cambiato, tutti siamo passati a coltivazione di mais, di riso, a tutto un altro tipo di lavoro. Riso voleva dire chiudere le stalle.

Io nel '91 mi sono sposato mi sono fatto una mia famiglia e mio padre si è ritirato dall'azienda. Sempre col suo supporto, col suo aiuto ma io ero liberissimo di decidere quello che ritenevo più opportuno. E lì ho iniziato a fare il riso. Sono stato uno dei primi a fare il riso in asciutta. Non dico le parole che ho preso da mio padre che mi diceva: *ma ti ta se' matt*, il riso si mette in acqua. Io e un'altra azienda qui vicino siamo stati i primi a fare delle prove, a fare il riso in asciutta.

Il primo anno erano forse 8 ettari io e 8 ettari l'altra azienda. Il riso era il classico volano, quello che viene adesso venduto come arborio. E devo dire che mi sono entusiasmato nel senso che si lavorava la metà rispetto alla stalla, lavorarvi la metà del tempo e guadagnavi non dico il doppio ...

Quindi in quegli anni hai sviluppato la parte risicola?

Sì, poi è uscita la rovina dell'agricoltura che sono stati i contributi della Pac; secondo me hanno rovinato tutto. Perché poi tu andavi a seminare non tanto in base a quello che ritenevi adatto per la tua azienda ma in base al mercato. Il cereale che ti dava più contributi era quello a cui andavi dietro.

Io ho fatto un'altra scelta: ho scelto di aderire alle misure agro ambientali; già negli anni '90 ho aderito alla famosa 2078. Non mi andava di seguire gli altri.

Nella intervista che abbiamo fatto una settimana fa alle Cascine Poderi Monticelli e alla storica Cascina Tre cascine, nel lodigiano, ci hanno riferito di uno screening a Lodi negli anni '80 sulla salute degli agricoltori e non solo; sono usciti dati molto significativi per quanto riguarda l'impatto negativo sull'ambiente e sulla salute delle persone. E questo Brambilla Giovanni della Cascina Tre cascine che era agronomo ma anche un po' chimico ha deciso di seguire il più possibile un approccio agro ecologico e di limitare il più possibile l'impatto ambientale. Volevo chiederti una tua valutazione...

In effetti anch'io ho avuto un flash del genere. Ricordo che durante un corso per l'esame del patentino del diserbo c'era un dottore dell'Asl che rilevava che nelle zone risicole del vercellese tra gli agricoltori che coltivavano riso c'era una percentuale di tumore un po' alta; collegando le cose, anche mio padre ai tempi faceva riso, me lo ricordo quando andava con la pompetta in spalla senza mascherina senza niente; ho domandato dei rischi ... e lì la cosa mi aveva scosso.

Allora quando erano uscite queste misure agro ambientali, c'era il Parco del Ticino che nasceva in quegli anni e organizzava dei corsi sulla 2078, proprio sulle misure agro ambientali; ho partecipato e ricordo che c'era il professor Maggiore, un professore universitario che teneva questi corsi e spiegava come muoversi su queste nuove modalità. Ho aderito a questi progetti agroambientali innanzitutto con la costituzione di filari e poi con l'agricoltura integrata, a basso impatto.

Nella stalla avevo ancora le vacche da carne e facevo le classiche rotazioni, avevo praticamente 20 ettari a rotazione perché gli altri 6 erano a prati stabili fissi e gli altri erano tutti in rotazione frumento, mais, riso; poi ricordo che nel '91 avevo messo la soia che era una cosa che qui da noi non si era mai vista.

E sono partito con queste cose. L'unica cosa che ho rilevato è che, sì, bellissime le misure agro ambientali perché ti incentivavano con un piccolo contributo, però alla fine io mi chiedevo: il mio prodotto va sul mercato insieme a quello del mio vicino; è coltivato in modo diverso però il mercato non me lo paga. Il mio riso va insieme a quello del mio vicino e allora lì abbiamo iniziato il discorso con il marchio parco del Ticino. Io sono stato uno dei primi ad aderire al marchio parco del Ticino. Avevamo trovato una riseria che praticamente ci ritirava il nostro riso, lo lavorava, lo inscatolava, lo vendeva col marchio parco. Purtroppo il marchio Parco del Ticino è nato con tanti bei propositi ma non è mai decollato come si doveva, sono mancate le spinte giuste.

Io conferivo il riso a questa riseria, mi veniva riconosciuto qualcosa in più, che però andava sempre per la promozione di questi nuovi investimenti. Poi con la riseria ci sono stati un po' di problemi. Io coltivavo riso volano, veniva posto in vendita con questo marchio, c'era la scatola con scritto il mio nome, c'erano il nome delle aziende aderenti che facevano riso, ognuna aveva il suo codice e si risaliva all'azienda. È successo che hanno trovato una scatola di riso carnaroli prodotto da Marco Cuneo quando Marco Cuneo non ha mai prodotto carnaroli. Allora la riseria ha sbagliato a mettere l'etichetta? la cosa è finita.

Poi c'è stato un altro accordo con un'altra riseria di Zerbolò, vicino a Pavia. Anche lì l'idea era bellissima. Anche lì funzionava un po' alla stessa maniera. Noi davamo il riso a questa riseria, la riseria ci riconosceva uno/due euro in più al quintale e la riseria pensava lei a commercializzarlo sempre col marchio Parco del Ticino.

In questi anni riso, cereali, poi avevi le mucche da carne...i risultati economici com'erano?

Altalenanti. Si stava in piedi perché si andava anche a cercare chi ti dava i contributi maggiori, anche facendo le misure agroambientali. Ma ci si stava bene. Il problema è arrivato dopo.

Alle mie bestie davo sempre erba, io ho sempre continuato a dare erba. Anche perché qui è zona tipica di marcite, sempre grazie al parco del Ticino le ho tutt'ora, un ettaro di marcite per cui mi è riconosciuto qualcosa per il loro valore faunistico. Io davo l'erba alle mucche da carne, anche lì lo stesso problema. Il grasso delle mucche quando lo macelli è giallo per via dell'alimentazione delle mucche. Il macellaio mi diceva: io metto là la tua carne ma faccio fatica a venderla. Lui quando aveva dei clienti che invece capivano che quando il grasso era giallo voleva dire che la carne era più buona; allora veniva qui e pagava bene, ti dico la verità. Erano dei bei soldi perché erano clienti disposti a pagare qualcosa in più proprio perché sapevano... invece il consumatore comune se vedeva la bistecca che aveva il grasso un po' giallo... non era facile far capire questa cosa.

E andavamo bene finché a un certo punto sono iniziati i problemi dei nitrati, dei vasconi dei liquami e tutte queste storie e anche lì siamo arrivati al punto di dire: devo investire, devo fare un vascone per continuare... per essere a norma: allora sinceramente ho detto no. Anche perché poi il prezzo della carne è crollato; i macellai privati a cui la davo hanno preferito servirsi da altri dove quello che contava di più era il prezzo. La maggior parte della carne arrivava tutta dall'estero. Ho continuato fino a quattro anni fa poi ho abbandonato. Nel 2010 c'è stata la chiusura della stalla.

In quegli anni, facendo le rotazioni, le valutazioni della Pac che prendevano a riferimento gli ultimi tre anni, mi hanno beccato nell'anno in cui il riso proprio non lo avevo messo e così.. mi hanno fissato i miei titoli e il contributo è stato un po' basso. Invece di privilegiare le aziende che facevano rotazione sono state privilegiate le aziende che facevano monocultura.

Dopo questa situazione in cui hai chiuso la stalla, hai preso pochi contributi per cui ti sei trovato in qualche modo in difficoltà, a dover decidere come far quadrare il bilancio, quali scelte colturali hai fatto?

Da qualche tempo stavo meditando di cambiare. Ho iniziato così quasi per scherzo, per una scommessa, a fare patate, nel 2008, perché avevo un amico che voleva fare un'azienda agrituristica, per diventare imprenditore agricolo, avendo poco terreno, aveva bisogno di coltivare qualcosa per avere la qualifica e allora è partito alla grande con due ettari di patate e di verze. Non avendo mezzi aveva chiesto a me se gli davo un mano; e allora da lì anch'io ho iniziato a fare un po' di patate. Ho visto che, bene o male, un po' agli amici, un po' ai ristoranti, riuscivo a piazzarle anche abbastanza bene, ho detto: proviamo a specializzarci su queste cose, giusto per provare, allora quell'anno lì ho fatto patate, l'anno dopo ho fatto patate, poi ho fatto verze, broccoli cose molto semplici. E la cosa è andata abbastanza bene: qualche trattoria qui della zona, qualche ristorante. Non era proprio una vendita diretta, una cosa gestita da me e basta.

Un bel giorno parlando con Dario Olivero, il marito di Renata Lovati, con Gabriele Corti della cascina Caremma vengo a sapere che avevano intenzione di aprire un'azienda di ortaggi e mi chiedono se io ero disposto a dargli un mano. Ho accettato ponendo una condizione: che anch'io dovevo entrare nella loro società e allora abbiamo fondato Orticolti.

L'idea ci era venuta perché c'era la pubblicità a Milano di questo camioncino con scritto Bioexpress, una cooperativa che vende frutta e verdura di Bolzano: consegnano la cassetta a domicilio a Milano partendo da Bolzano. E noi che siamo qui cosa facciamo? E lì è nata appunto l'idea di fare la cassetta del contadino, e di andare a domicilio a portarla. Sono iniziati i contatti coi gas, abbiamo iniziato a partecipare ai primi incontri del Distretto dell'economia solidale ... Così siamo partiti 3 anni fa con l'idea di fare ortaggi.

E io puntavo a fare ortaggi biologici; la certificazione bio l'ho avuta l'anno scorso.

Nel frattempo ero andato a interessarmi presso alcune aziende che fanno ortaggi tradizionali. Sono andato a vedere un'azienda che faceva cetrioli per la grande distribuzione. Non li facevano nemme-

no nella terra, li facevano nella perlite; in quelle palline, mettevano dentro il seme, la canna di irrigazione e basta e allora mi sono chiesto: ma questi cetrioli che sapore hanno? Poi sono andato a vedere un'azienda vicino a Tortona che faceva patate a livello industriale e sono rimasto colpito perché tiravano fuori patate bellissime, rotonde, perfette, lucide. Chiedo: anch'io a casa mia faccio patate ma non riesco a farle così belle, uniformi, lucide; allora mi spiegano che ogni 15 giorni entrano a dare un fungicida, un insetticida ogni 15 giorni...

Questa cosa mi è servita per dire: voglio fare ortaggi, sicuramente non in questo modo.

Il biologico, ne sentivo parlare ... ho conosciuto anche aziende biologiche dove vedevi che il biologico era solo la carta e basta. E allora ero molto titubante, mi dicevo: è impossibile fare bio. Se faccio biologico non mangio più per le rese, per tutto. Io davo una mano anche a Cascina Forestina; quando andavo là a raccogliergli e tagliargli il frumento dicevo: ma come fai a vivere con questi raccolti così? Ed ero molto scettico.

Quindi cosa ha fatto sì che tu facessi biologico e chi ti ha supportato?

Ho deciso di fare bio perché le persone che mi hanno interpellato sono partiti con l'idea di fare bio; e quando ho conosciuto Antonio Corbari sono rimasto colpito. Nel senso che quando sono andato per la prima volta nella sua azienda a Cernusco ho conosciuto una persona straordinaria e disponibile a seguirmi.

Abbiamo iniziato il primo anno con un ettaro; l'orto di produzione di Orticolti doveva essere alla cascina Morosina di Anna Pasini poi però all'ultimo momento ci sono stati dei problemi, non ho ben capito, e allora io ho messo a disposizione il terreno a casa mia, ho messo a disposizione 3 ettari per Orticolti. Abbiamo fatto un regolare contratto d'affitto e la cosa doveva funzionare in modo che io mi occupassi della produzione, un altro si doveva occupare della distribuzione, un altro socio dei contatti coi gas, coi negozi e abbiamo iniziato.

La prima cosa che ho messo giù sono state le insalate, rapanelli, zucchine... e i principali contatti sono stati con il gas Baggio; venivano qui a vedere, tutti entusiasti perché finalmente in questa zona di Milano c'era un nuovo produttore biologico.

E abbiamo iniziato questa avventura, con tutti i pro e i contro perché poi alla fine io mi dovevo occupare della produzione, della vendita e del trasporto. ...

Il primo anno è stato un disastro nel senso economico, però era tutto nelle previsioni. Un disastro economico perché le spese di inizio attività, le spese di acquisto di alcuni macchinari, le spese della lavorazione erano molto superiori ai risultati delle vendite. Noi siamo partiti da un budget iniziale, non mi ricordo quanto avevamo, il primo anno siamo riusciti ad arrivare alla pari però sapendo di dover migliorare. Il problema non è tanto produrre, il problema è la vendita e i gas non sono quella grande garanzia che io ritenevo che doveva essere.

Alla fine quanto prodotto mensile veniva preso dai gas?

Abbastanza, con l'incognita dei mesi di giugno, luglio e agosto, quando invece in quel periodo c'è il massimo della produzione e il minimo delle vendite. In quei mesi i gas sono praticamente a zero, come finiscono le scuole i gas vanno in vacanza. È stato molto penalizzante. Anche per errori di inizio attività, di valutazione nella scelta degli ortaggi; ingenuamente, c'è da prevederlo che i pomodori e i peperoni maturano a luglio e agosto... avevamo zucchine, cetrioli e non sapevamo cosa farne.

La cosa si è un po' ovviata perché grazie a qualche agriturismo, tramite la cascina Contina, gli ag-ganci del giardino degli aromi di Milano e qualche cooperativa, un po' di prodotto siamo riusciti a piazzarlo. Poi abbiamo tentato anche la strada della trasformazione. Avevamo un sacco di peperoni e piuttosto che buttarli li abbiamo fatti trasformare. Siamo andati a Piacenza, alla cooperativa Er-bucchio, che fanno ortaggi, certificati biologici. E il risultato è stato che abbiamo fatto non so quanti vasetti di peperoni in agrodolce, per ritornarci i costi dovevamo venderli a 4 euro l'uno e la cosa è stata molto difficile. Alla fine abbiamo dovuto svenderli.

Prova a spiegare questo rapporto coi gas milanesi; come e perché non ha funzionato.

Secondo me non ha funzionato perché i gas non sono abituati a trattare la verdura. Vanno benissimo per i prodotti tipo le farine, gli insaccati, i formaggi, ma gli ortaggi sono una cosa particolare, nel senso che noi raccogliamo gli ortaggi al mattino presto, prepariamo le cassette, c'è tutta una logisti-ca, il gasista va a ritirala alla sera. Si trova la sua bella verdura, la più bella che sia, ma l'insalata non la può trovare bella fresca. E lì c'è stata qualche lamentela.

Poi anche l'inesperienza nostra nel fare questo tipo di lavoro; il basilico è una cosa che lo raccogli, dopo 5 minuti che l'hai raccolto gli cadono le foglie. Il problema della verdura è proprio questo, con tutta la buona volontà, non puoi pretendere quando vai a ritirarti la cassetta di trovarla bella fresca. E lì è nato qualche problema, poi qualche gasista diceva: allora è meglio che la compro direttamente alla grande distribuzione.

E ripeto, l'inesperienza è stata anche la causa: raccoglievi le insalate che erano un po' troppo giova-ni o un po' troppo avanti, i finocchi troppo avanti sono duri. Allora dall'entusiasmo iniziale, si par-lava di 30-40 cassette la settimana, la cosa è andata un po' scemando.

Tu eri l'unico produttore degli Orticolti?

Sì Ero l'unico, mi occupavo solo io ... A un certo punto io dovevo tenere i contatti con i venditori, con gli acquirenti, andare a comprare le sementi; alla fine non ce l'ho più fatta.

Siamo arrivati al secondo anno con tanti bei propositi di ripartire, di migliorarci e invece la cosa è andata peggiorando. E c'era un grosso problema che non avevamo tenuto in considerazione: io pra-ticamente per Orticolti lavoravo 10 ore al giorno e per fare questo lavoro ho dovuto prendere un'al-tra persona, mio nipote, di 21 anni, perito agrario; al mattino eravamo tutti e due lì a raccogliere gli ortaggi. Capisci che alla fine dell'anno le mie ore di lavoro più quelle di mio nipote sono state altis-sime e tra pagare me e mio nipote il guadagno di Orticolti è andato tutto nelle spese.... lì ho capito che un discorso del genere non teneva. Poteva stare in piedi solo una modalità a livello familiare. E si è arrivati alla scelta di abbandonare l'iniziativa. Allora io ho detto: Sono disposto a quantificare quanto vale, ritiro tutto io e continuo. Avevamo acquistato ad esempio le serre, avevamo acquistato la pompa per irrigare. E ho ritirato tutto io.

Ho deciso di continuare ed è stata una cosa completamente diversa.

Io prima mi arrabbiavo, ero spesso nervosissimo. Invece l'anno scorso ho lavorato in una maniera straordinaria; ho conosciuto Francesca Bressan di Rho che col marito hanno anche loro iniziato, più o meno come noi, a fare ortaggi bio. Hanno un ettaro di terreno, poco per soddisfare il loro bel loro giro di Gas, tutta la zona di Rho e Settimo; allora abbiamo iniziato a collaborare e abbiamo deciso di lavorare assieme. Lei si occupa dei contatti con i gas e io mi occupo più che altro di produrre avendo un orto molto più grande e mi occupo dei contatti coi gas qui della zona, Abbiategrasso, Vi-

gevano.

Questa dimensione di rete più piccola dove tu con un altro produttore definite una programmazione comune e condividete la vendita diretta ai gas... perché questa funziona e perché Orticolti non ha funzionato?

Una cooperazione in piccolo che funziona benissimo ... Perché Francesca dedica tempo alle relazioni, cosa che è mancata con Orticolti. È mancata una persona che tenesse i contatti.

L'esperienza di Orticolti è comunque servita, soprattutto per avere certi agganci, certi contatti. Ancora oggi tanta gente ci conosce ancora come Oritcolti.

Orticolti non ha funzionato perché non lo so... perché probabilmente gli altri soci non erano tanto interessati a portare avanti questo discorso. Gli unici che ci credevano eravamo io e Dario Olivero, che veramente ci teneva.

Dici che sono mancate responsabilità importanti che hanno di fatto compromesso i risultati. Adesso con Francesca non c'è nessuna società, è una collaborazione informale, che però funziona.

Questa collaborazione adesso la stiamo estendendo. Prima eravamo io e Francesca, adesso siamo noi e cinque aziende; si parla tanto di rete e noi volevamo costituire una rete di agricoltori.

La rete d'impresa in pratica a cosa serve? Aziende che si mettono assieme che condividono l'aspetto di marketing, promozionale... a noi interessava in particolare l'aspetto commerciale. Noi abbiamo contatti con le mense scolastiche, che stanno puntando sul biologico, sul prodotto a chilometro zero; io da solo non riesco a soddisfare le loro richieste, ma il problema grosso è come mettersi insieme per partecipare a bandi, per rispondere alle richieste di realtà pubbliche ... Abbiamo un incontro settimana prossima in Camera di Commercio per vedere se riusciamo a capire come far funzionare questa cosa.

Al di là dello scoglio della difficoltà formale giuridica, tu mi stai dicendo che questa costruzione di collaborazioni, con altri produttori è una strada giusta, è una strada di futuro, cioè quella di mettersi insieme per strutturare una certa continuità di prodotto e fornire mense scolastiche, ospedali..

Noi ad Abbiategrasso siamo cinque aziende, tutte che stanno facendo il passaggio per diventare biologici, in conversione; per ora io sono l'unico certificato e Francesca dovrebbe diventare anche lei quest'anno biologica. Le altre aziende lo dovrebbero diventare l'anno prossimo. L'idea di fondo era proprio quella, che ci siamo accorti che da soli non vai da nessuna parte. Abbiamo visto anche per il fatto dei macchinari; ormai da due anni, collaboriamo anche nella scelta e nei momenti delle coltivazioni.

Però non può essere solo una cosa tra amici perché se viene un controllo rischiamo la stangata tutti ... perché in teoria non potrei andare con il mio trattore in un'altra azienda o se sono dal mio amico a dare una mano e mi faccio male succede il pandemonio. Dovrei poi fare la fattura ... insomma una rete d'impresa deve permetterci di risolvere un po' di problemi.

Attualmente in azienda siamo in due fissi, io e mio nipote, poi mia zia e mia mamma, e settimana prossima dovrebbe iniziare un ragazzo con un progetto del comune di Milano, uno stage di tre mesi. Adesso siamo molto tirati rispetto al lavoro che c'è da fare, siamo in pochi.

Soprattutto se si sviluppa questa rete, se vogliamo aumentare dobbiamo assumere un'altra persona. Lo stesso problema ce l'ha Francesca e anche l'altra azienda che fa erbe aromatiche. Resta da capire se il lavoratore deve essere assunto da una sola azienda o se può essere assunto dalla rete. La rete d'impresa è quella che sulla carta dovrebbe avere meno burocrazia. speriamo di definire anche questa cosa, perché fare un consorzio o una cooperativa ha dei costi.

E con le mense ad esempio il problema di fondo è che vogliono un unico interlocutore, non ne vogliono tre e neppure vogliono fare tre fatture; e anche sugli acquisti di materiali e attrezzature ci possono essere dei vantaggi da questa collaborazione e rete di produttori ...

Rispetto a questo tema delle reti: Nutrire Milano, Slow food ha lanciato questo progetto della cassetta del contadino, una proposta che non è solo di conoscenza del territorio, ma di coinvolgimento delle aziende agricole...

Il progetto è iniziato il primo anno che noi abbiamo operato come Orticolti. Siamo stati contattati da questi ricercatori dell'università. Il progetto in parole povere era andare a rilevare le realtà produttive della zona e presentare ai consumatori i prodotti locali. Il progetto che si chiamava Nutrire Milano era collegato a Expo e consisteva nell'offrire ai consumatori la cassetta del contadino. Praticamente era una cassetta di ortaggi, il primo anno di sperimentazione, da preparare per tre mesi tutte le settimane; noi facevamo una cassetta di nostri prodotti del valore di 10 euro, noi la confezionavamo, e loro venivano a ritirarla e la consegnavano. Come progetto pilota erano state individuate un gruppo di famiglie, mi sembra 50 famiglie, e nel progetto eravamo 4/5 produttori: c'era Orticolti, Strawberry, Cascina Santa Brera, Cascina Cappuccina, forse anche Cassani, e praticamente ci siamo divisi un po' le zone, in base alla logistica. Noi seguivamo questa zona verso Milano.

Ogni azienda all'inizio doveva fornire circa 20 cassette, verificando la fattibilità, i costi e tutto il resto. È andato avanti per 3 mesi anche abbastanza bene. Noi ci siamo trovati benissimo, facevamo le nostre cassette. Poi per via delle diversità nella composizione delle cassette da parte dei diversi produttori ci hanno chiesto di uniformare le cassette.

Ma chi coordinava?

La cabina di regia erano questi coordinatori di Slow Food. Noi produttori dovevamo solamente occuparci di preparargli le cassette e basta. Noi non sapevamo nemmeno le cassette a chi andavano e dove andavano; pensavano loro al ritiro e alla distribuzione. Il problema che avevano riscontrato era la marcata differenza tra i produttori. Allora ci hanno chiesto di uniformare le cassette e la soluzione è stata quella di fare noi come centro di logistica.

Questo passaggio era una delega di responsabilità della logistica ai produttori? E avrà comportato dei problemi.

Nel progetto pilota venivano riconosciuti 8 euro a noi produttori. La cassetta doveva avere un certo tipo di peso, ma questo comportava un certo problema; perché in certi periodi dell'anno per fare 3 chili hai una cassetta enorme, altri, in estate, metti dentro due pomodori e altre due cose e 3 chili li fai subito; e la cassetta è miserissima. Noi siamo sempre partiti dall'idea che è il valore che c'è nella cassetta che fa riferimento, non il peso.

A noi veniva riconosciuto appunto 8 euro e la cassetta era consegnata a 12 euro ... non lo so perché non ce ne siamo mai interessati.

Il primo anno erano 50 cassette la settimana e la cosa aveva ricevuto un bel grado di soddisfazione. Erano tutti contenti. Secondo anno: doveva partire alla grande con 100 cassette alla settimana, secondo gli studi che avevano fatto; quindi noi abbiamo programmato le nostre semine in base anche alle 100 cassette da riempire. Ma le cose non sono andate, gli ordini erano bassissimi.

Quelli di Slow food non si sapevano spiegare il motivo. Il motivo sembrava essere che le cassette erano troppo care. Secondo loro era la nostra parte ad essere troppo cara. E allora noi abbiamo detto: già ci sembra tirato questo prezzo, a meno di questo non possiamo starci dentro. Caso mai quello che non quadra sono i 4 euro per la logistica e per il coordinamento.

Al che noi non abbiamo più avuto notizie da Slow food né da nessuno. Si diceva che si ripresentava il progetto però noi non abbiamo più avuto notizie. Da lì basta ...

E quindi non si sono potuti apprendere i limiti e gli errori che hanno determinato questa situazione.

Noi abbiamo richiesto più volte di incontrarci per capire. Non abbiamo più avuto nessuna risposta. L'unica cosa che è stata detta è che anche loro non capivano come mai, perché l'anno prima il progetto era piaciuto, la gente era contenta. Da quando ho iniziato questa attività mi sembra di aver capito che molte volte si fa tanto parlare, ci sono tanti bei progetti ma alla fine non ne viene fuori niente di concreto.

In realtà, se non ricordo male, il progetto comprendeva un po' tutta Milano, noi eravamo solo per questa zona. Non so se per le altre zone la cosa aveva funzionato. Su quello a noi non hanno mai detto nulla.

C'è un deficit di informazione, che è grave. Invece il problema della logistica che avete trovato in questo progetto lo state ritrovando anche voi all'interno di questa nuova rete?

Sì, sicuramente. Il grosso problema che abbiamo con la distribuzione è proprio quello della logistica. Il trasporto se l'è accollato Francesca perché essendo di Rho è più vicina a Milano, e ai gas di Baggio, Settimo Milanese; a volte devi andare a fare una consegna al gas con 3 cassette. Il problema dei gas è questo, che non c'è continuità, ci sono dei periodi in cui ti chiedono 20, 30 cassette alla settimana e poi per dei mesi 2, 3 cassette. Noi prima di iniziare la stagione facciamo sempre incontri con i gruppi di acquisto dicendo queste cose.

Ad esempio la cassetta del contadino che pubblicizziamo l'abbiamo impostata in questo modo: noi diamo una cassetta del valore di 10 euro e inviamo ai gasisti un nostro listino con i prodotti che potrebbero trovare quella settimana nella cassetta. E i gas sono d'accordo. Partono magari una settimana con 20 cassette, la settimana dopo 2, 3: metti fuori l'euro di trasporto e si lamentano. C'è questo grosso problema. Magari giri tutto il giorno per andare a consegnare 2 cassette da una parte, 3 dall'altra.

Adesso abbiamo dei contatti con la Rimaflo, un'azienda di Trezzano occupata dai lavoratori da 4 anni e che è diventata una cooperativa di mutuo soccorso. Vorrebbero fare un centro di logistica e stiamo valutando con loro le possibilità. Addirittura nell'ultimo incontro sono disposti a fare una struttura tipo Buon Mercato di Corsico. Stiamo valutando i prezzi della cosa. ...

Quindi non sono facili i rapporti con i gas.

Non sono facili. Io adesso coltivo 3 ettari. Il 60% della mia produzione va alla vendita diretta. Solo il 30% va ai gas. Vendita diretta che faccio qui in azienda 3 giorni la settimana.

Hai 53 anni, sono più di trent'anni che lavori. Che peso attribuisce ai saperi e alla pratica contadina e quanto incide questo nodo della commercializzazione, della vendita, del mettersi insieme in rete con altri, che richiede altre conoscenze, altra mentalità, anche cultura imprenditoriale?

Secondo me il grosso errore che è stato fatto in agricoltura è stato quello di mettere la figura dell'imprenditore agricolo, perché la figura dell'agricoltore è sempre stata quella di uno che lo fa con passione. Anch'io ho sempre fatto questo lavoro senza mai fare i conti. Purtroppo non li fai, per me gli agricoltori non sono capaci di farli.

Sarebbe importante saperlo fare, ma la cosa importante è la passione per la terra. Mio papà non è mai stato capace di fare i conti. Lui lavorava. A fine anno gli bastava avere lì qual cosina. Da quando è stata definita la figura di imprenditore c'è stata proprio la ricerca di far tornare i conti.

Oggi perché spopolano gli impianti a biogas? Per prendere un euro in più sei disposto a disimparare tutto quello che hai appreso nella tua vita, perché sei un imprenditore. A me la cosa non mi piace ... è sbagliatissimo. È vero, anch'io sono il primo a dirlo, a fine anno devi guardare i più e i meno, però vai a perdere quello che è la natura, quello che a me è sempre importato più di tutto, vedere l'agricoltura in modo un po' diverso.

Quando ho iniziato che avevo vent'anni il mio primo obiettivo è stato quello di mettermi assieme ad altri agricoltori, per la cosa più banale che c'era: quella delle macchine agricole. In questa vallata siamo una trentina di aziende e i macchinari che ci sono in questa zona basterebbero per coltivare mezza pianura padana. C'è troppo individualismo, troppa voglia di tenere per sé quello che acquisisci ...

E purtroppo qui vicino a me non riesci a metter insieme due teste. Però, questa cosa in questi ultimi tempi sta un po' cambiando, sarà colpa della crisi, non so. Quello che stiamo dicendo fino a poco tempo non potevi nemmeno parlarne. Quando avevo 20 anni volevamo creare una specie di consorzio. Eh sì è una bella idea, però sai... l'abbiamo iniziata ma non è mai decollata.

Invece adesso in questi ultimi tempi cominci a parlare di queste cose anche con i vicini, la cosa è più sensibile, questa idea di fare rete fino a qualche anno fa era impensabile. In questa realtà abbinata, in questo circondario, era una cosa che non avrebbe mai attecchito.

Sulla formazione del prezzo come vi siete mossi?

Premettendo che io arrivo da una realtà completamente diversa, non avendo mai fatto ortaggi per me non era facile stabilire a quanto vendere ad esempio le mie zucchine. Allora io mi sono sempre appoggiato ad Antonio Corbari; lui tutte le settimane mi inviava il listino prezzi e io mi adeguavo a quello. Devo dire che se dovessi fare un calcolo di quanto costa fare un ortaggio biologico dovrei vendere le mie cose al triplo di quello a cui le sto vendendo.

In un recente incontro a Cuggiono c'era la cooperativa Aequos che lamentava la mancanza nella zona di ortaggi bio e di costi eccessivi; questi di Aequos erano interessati a imprenditori della zona, ma non ci siamo trovati proprio sul prezzo. A noi andava bene tutto perché avevamo a disposizione

il terreno. Mi pare si parlasse di melanzane, 100 o 200 chili la settimana. Però quando si è trattato di arrivare al prezzo noi non riuscivamo a starci. E da lì era nata questa discussione proprio per questo motivo. Perché il discorso è quello: il biologico è solo un pezzo di carta, è solo quello e basta. Io quando ho iniziato due anni fa con il biologico... la cosa mi spaventava, pensavo di dover fare chissà cosa per il biologico e invece è solo carta, carta, carta e basta.

Comunque tu ritieni che sia la strada giusta quella di mettersi insieme con altri produttori per costruire reti d'impresa che agevolano informazioni e scambio interno tra i produttori e al contempo fanno forza nel commercializzare e vendere sia al mercato locale sia ai gas ma anche a istituzioni pubbliche; Il tutto stando in una dimensione aziendale piccola...

Sì, secondo me hanno più valore tante aziende di piccole dimensioni che non un'azienda di dimensioni notevoli. Adesso siamo noi, Poscallone, Azzini che fa erbe aromatiche, poi c'è questa nuova azienda, la Fraschina, che sta partendo con Corbari dove inizieranno a fare soprattutto piantine bio perché in questa zona manca un produttore di piantine.

Un problema per il biologico è la mancanza di un agronomo, di un tecnico che sappia di agricoltura biologica. Io ho l'azienda di 26 ettari, certificato bio 3 ettari, quest'anno manderò in certificazione altri 3 ettari seminati a prato e l'idea è quella di trasformare tutta l'azienda in bio; però per fare questo salto ho bisogno di un appoggio. L'università ad esempio non ha un ramo che fa biologico. Ad esempio una cosa che a me piacerebbe fare è il riso biologico, ma non esistono supporti

Io adesso collaboro con questa cooperativa sociale di Abbiategrasso, Kairos.

Perché questa apertura ad una cooperativa sociale?

Loro fanno inserimenti lavorativi, si occupano di ragazzi in particolare con problemi mentali, ex tossici. Qualche anno fa hanno avuto in gestione appartamenti per famiglie con problemi. Hanno la possibilità di prendere in mano un'azienda agricola; c'è un'azienda dismessa qui ad Ozzero, Cascina Maglio, è un vecchio mulino e ci sono 7, 8 ettari di terreno e allora mi hanno detto che facevano l'acquisto se gli davano una mano.

Ci siamo conosciuti, qualche tempo fa, e mi hanno detto del progetto di fare un panificio. Allora facciamolo, io ti coltivo il grano, qui di fronte abbiamo il mulino Bava e l'abbiamo fatto macinare.

All'inizio piccoli quantitativi. Fare il pane solo con il frumento delle nostre zone è difficile. Adesso con la farina che gli do io fa più che altro torte, pizze. Il forno sta prendendo man mano piede, ha iniziato a lavorare con alcune mense, con case di riposo e ultimamente è arrivato a produrre 4 quintali di pane al giorno.

Poi se loro fanno anche inserimenti lavorativi ci può essere anche uno scambio.

Sì infatti l'anno scorso avevo un ragazzo con dei problemi familiari che ha fatto 4 mesi qui da me con il contributo della città di Magenta. È stato un po' difficile ...

Poi l'anno scorso la cooperativa Kairos è partita con questa azienda agricola; io gli faccio i lavori con i miei macchinari e trattori. E adesso con un altro pezzo di azienda che è a Bubbiano vuole partire a fare ortaggi. La cooperativa Kairos ha delle case famiglia; da qui fino a Legnano sono circa 50

appartamenti da gestire. L'idea è quella di coltivare ortaggi per poi dare da mangiare a queste famiglie e allora abbiamo questa collaborazione in corso.

Che significato ha per te questa collaborazione?

Io, sono nato qui in questa cascina, ma la mia gioventù l'ho trascorsa più in oratorio dove questi principi sono fondamentali; nel mio tempo libero, io faccio parte anche di un'associazione sportiva di volontariato. Per me ha senso dare una mano a chi ha bisogno. Quando ho conosciuto il responsabile di questa cooperativa, ha dato una mano anche a un mio parente che ha avuto dei problemi e la trovo una cosa fantastica. Questo presta 24 ore del suo tempo a questi ragazzi e merita riconoscimento e piuttosto che sprecare il mio tempo ad andare a San Siro a vedere l'Inter...

Adesso in questo panificio hanno iniziato appena prima di Natale ad avere un punto vendita dove venderà gli ortaggi, venderà i formaggi della Lovati, di tante aziende agricole qui della zona, non biologiche ma aziende agricole locali, al contrario di tutti quei bei mercatini che promuovono la produzione locale e poi sono tutte cose montate per aria e basta.

Adesso l'idea che abbiamo in ballo è quella di avere un nostro mulino perché qui il mulino Bava ma non ne vuole sapere di certificarsi bio. Due anni fa avevamo un po' di grano saraceno e poco altro, ma non puoi chiedere a questo di macinare solamente 5 quintali di grano saraceno. E allora ci vuole un piccolo mulino dove macinare anche queste produzioni un po' particolari; hanno già presentato il progetto per farlo finanziare.

Così ho deciso che qui, nel mio piccolo, avrei ridato potere alla natura

Irene di Carpegna, Cascina Santa Brera, San Giuliano Milanese, 8 maggio 2014

Ho visto brevemente il suo sito e il lungo video ritratto realizzato dell'associazione aVoce nell'aprile del 2011. Si ricorda? In quel contesto aveva cominciato con la storia della cascina; lei figlia di proprietari terrieri, eredita la cascina nel 1992 e comincia a produrre nel 1999.

Le chiederei di riprendere la sua storia o raccontare da un altro punto di partenza, per esempio dalla multifunzionalità che esiste in questo luogo.

Per la mia formazione personale quando ho ereditato questa terra da una parte ne ho sentito un peso enorme perché la cascina è grande e il terreno è di 25 ettari e la tentazione di mollare ancora prima di cominciare è stata forte perché il tutto mi pareva al di là delle mie possibilità.

Ho cercato associazioni e altre realtà che facessero in mia vece. Ma a un certo punto ho preso coscienza che sarebbe stato come rinunciare a esistere, in un certo senso. Se lascio che altri facciano ciò che io non faccio è come passare la mano e annullare la mia persona. Accettare o riconoscere di non essere capace e non provarci nemmeno. Ho pensato che così facendo avrei annullato la mia persona e avrei abdicato. L'avrei vissuto come un atto di vigliaccheria.

C'è stato un momento che le ha dato lo stimolo per decidere di occuparsene personalmente?

È stato un processo interiore. Io le decisioni le prendo così, a volte in maniera repentina, altre volte maturando pian piano, come una gravidanza.

E questa decisione come è arrivata? come una gravidanza?

Ma non so, veda lei, a un certo punto è arrivata la decisione, la scelta e la consapevolezza che non avrei potuto passare la mano.

Quando ha deciso di non delegare?

No, non è non delegare. Questa scelta che è maturata è stata: esisto, non sono capace ma imparo. Faccio il meglio che posso fare, dò il massimo che posso per far sì che ne esca qualche cosa di buono. C'era chi mi diceva che ero pazza perché io di agricoltura non ne capivo niente. E io rispondevo che era vero, che non ne capivo nulla ma che mi sarei applicata e avrei studiato per imparare. Si parla del 1999, 2000, un momento in cui su internet non si trovava ciò che si trova oggi sul biologico; qualche cosa in inglese e l'università della Tuscia che aveva fatto un progetto sul sovescio di vecchia per la coltivazione successiva del pomodoro. I corsi che ho trovato erano della scuola agraria del parco di Monza; corsi validissimi ma senza possibilità di fare esperienza pratica. Io avevo bisogno di nozioni agronomiche di base ma anche di pratica. Questo non era possibile perché la scuola non era strutturata per offrire questo. Non c'era abbastanza terra per sperimentare. Io mi sentivo molto frustrata perché studiavo pagine e pagine senza poter applicare le nozioni, senza poter acquisire le modalità operative.

Poi ho frequentato un corso di permacultura che ha rappacificato le mie due anime, quella troppo romantica, poetica, chiamata così da chi mi vuol bene, ma per i più cattivi da “vispa Teresa” e quella più imprenditoriale.

Durante il corso fatto dalla Confagricoltura per imprenditrici agricole sulla sostenibilità, immaginatevi, io che mi occupavo delle coccinelle nello stesso corso con donne che gestivano stalle con centinaia di tori, in aziende super specializzate; e io avevo la fantasia che ho tuttora di ritrovare il paradiso terrestre. Ma il paradiso terrestre è la terra se l'uomo non continuasse a rovinarla.

Io mi ricordo il mare di quando era bambina, una cosa favolosa, di una bellezza incredibile che ti commuove. Questa meraviglia ti lascia senza fiato e noi accettiamo che il nostro mondo diventi una pattumiera? Mi sembra una cosa veramente orrenda.

Così ho deciso che qui, nel mio piccolo avrei ridato potere alla natura, pensando che lei è più brava dell'uomo nel fare le cose bene.

Se iniziamo a rispettare un poco di più la vita e come si manifesta potremo anche produrre del cibo buono e di qualità e andare a letto con la coscienza a posto, sicuri di non aver rovinato ciò che ci è stato dato in eredità non da mio padre ma dal Padre Eterno che lo ha dato in eredità a tutti gli uomini e le donne della terra. Dipende da ognuno che cosa ne fa della sua eredità e che potere ha per farlo.

A me è stato dato un potere grande e quindi una grande responsabilità. Ma ognuno con quello che ha può mettersi nella giusta attitudine di rispetto, di conoscenza e di contribuzione attiva. Ci sono due tipi di contributi, uno passivo del non faccio nulla per distruggere e uno attivo, in cui cerco di aumentare la fertilità e la biodiversità e la fruizione intelligente del luogo.

Non apro le porte a un numero non sostenibile di persone che mi devastano il luogo. Una fruizione intelligente significa non consumare tutte le risorse ma dividerle rispettandole. È così che sono nate collaborazioni con la cooperativa. *Praticare il Futuro*, che fa attività con i bambini insegnando loro la responsabilità verso i nostri simili e verso l'ambiente, e con l'Associazione Culturale *Cascina Santa Brera* che sostiene la Scuola di Pratiche sostenibili in cui sono proposti i corsi che io avevo cercato quando volevo imparare come fare. Non mi interessa stare in aula a imparare formule e dati tecnici, ma devo imparare a zappare impugnando bene la zappa per non distruggermi la schiena. Tutti questi saperi che si rifanno ad attività manuali fatte con intelligenza, utilizzando strumenti pensati e prodotti con intelligenza, non li insegna più nessuno. Ora ti insegnano a comprare il trattore, a togliere le siepi così il trattore passa più agevolmente, ti insegnano a usare il laser per pareggiare i campi. Ti insegnano a fare più ettari al giorno possibile per risparmiare denari. È un utilizzo della terra ai fini del business e non al fine del benessere della terra e degli altri esseri viventi. Un'ottica diversa dalla mia.

Rispetto a questa cultura profonda, a questa filosofia di approccio e di cura della vita che ora ha richiamato, quali sono stati i passi del suo percorso e della costruzione della realtà agricola attuale?

Le tappe significative sono state, nel 2000, 2001, incontrare la permacultura che ha un approccio multifunzionale e interdisciplinare. È una nuova cultura, una cultura permanente, un modo per progettare insediamenti umani sostenibili. Mi ha permesso di fare pace tra le mie due anime, poetica e imprenditoriale. I corsi fatti fino a quel momento si curavano solo dei bilanci azotati, dei conti aziendali e mi chiedevano di eliminare la parte poetica. E io mi sentivo in crisi, mi trovavo da sola senza nessuno con cui condividere una mia fantasia, una mia convinzione profonda. Quando ho trovato la permacultura non ero più sola. La permacultura ti insegna che si può vivere senza danneggiare il pianeta. Ci sono anche delle soluzioni pratiche e dei principi etici che ho già espresso prima

in altre forme: prendersi la responsabilità della propria vita, aver cura della terra, aver cura delle persone, equa condivisione delle risorse. Già per lavorare su questo ti ci vorrebbe una vita sapendo che questo è il tuo obiettivo e ti ci avvicinerai passo dopo passo. Siamo lontano anni luce da questo obiettivo a lungo termine. A breve termine ci sono delle scelte concrete che riguardano tutto ciò che ti serve per la vita quotidiana: devo abitare, quindi ristrutturare o costruire una casa senza danneggiare l'ambiente, quindi userò solo materiali naturali.

Quando sono arrivata qui in cascina c'erano mattoni, pietre, ferro. Tutti materiali trasformati dall'uomo che alla natura possono ritornare. È inutile fare coibentazione con polistirene per essere in classe A e poi lamentarsi per la diossina prodotta dagli inceneritori. Se il polistirene brucia (e quante case possono andare a fuoco per motivi accidentali?) libera diossina che inquina. Allora sarà meglio assumersi la responsabilità di non usare materiali inquinanti e gravemente dannosi, anche se ti fanno risparmiare denaro.

Poi ci dobbiamo riscaldare. Qui abbiamo il bosco, ci riscaldiamo con la legna. Abbiamo 6 ettari di terreno più basso. Abbiamo piantato nel 2004, 2005 dodici mila alberi dove il fiume esonda. Il fiume è vicino ed è una risorsa portentosa ma è un fiume inquinato. Siccome il fiume esonda i miei vicini per proteggere il terreno, hanno messo dei massi per rinforzare le rive ma se io fortifico le mie rive, l'acqua prende velocità e cerca sfogo più a valle, e più a valle dei miei terreni c'è la città di Melegnano in riva al fiume. Ecco che allora io preferisco che il fiume allaghi i miei campi e non la città. E, per utilizzare il terreno che non può produrre cibo biologico a causa dell'inquinamento, abbiamo piantato gli alberi.

Ma il bosco è una meraviglia. Noi riscaldiamo tutti i nostri locali con il nostro legno. Il gas lo usiamo per cucinare, è più comodo e se ne usa relativamente poco.

Il bosco è stato sicuramente una delle prime azioni così come ristrutturare la cascina in bioedilizia. Così come il progetto adotta un orto di Mario Arnò che ha avuto l'idea di coltivare un orto con la partecipazione diretta delle persone che mangeranno quelle verdure. All'inizio aveva pensato di far partecipare ogni persona con quote in base a quanto mangia. C'è chi mangia e chi coltiva. Chi mangia, paga chi coltiva. È stato un percorso in evoluzione. Abbiamo cambiato diverse formule. Oggi abbiamo un grande orto e chi vuole partecipare paga una quota forfettaria all'azienda agricola che lo coltiva e viene a raccogliere le verdure per il proprio consumo.

Quante persone oggi fanno parte del progetto?

Siamo in un momento di transizione poiché la persona che se ne occupava fino all'anno scorso si è trasferita e ci stiamo riorganizzando. Quindi io adesso non so dire che sviluppo ci sarà. Le persone che aderiscono all'orto sono un numero sempre in movimento. C'è un turnover elevato nell'orto perché si aderisce con tanto entusiasmo ma poi la routine quotidiana blocca la buona volontà. Ogni persona ha tanti impegni sia personali sia di lavoro e poi ci sono i bambini che si ammalano e poi in inverno si vuole mangiare anche altra verdura. E poi si va comunque a fare la spesa perché non si può mangiare solo verdura. E poi piove e poi nevicata. Insomma gli ortisti sono persone normali, non si può pretendere l'impossibile. Adesso c'è molta gente che si sta avvicinando perché *Linea Verde* ha parlato di noi. Come qualche anno fa, nel 2008 con il passaggio su *Report*.

Ma questa uscita rischia di rompere gli equilibri ... i tempi lievi che ci sono.

Io penso che le persone che sono affascinate da queste cose non sono tante e credo che siano altre le

cose che rompono gli equilibri. Allora, ciò che può rompere gli equilibri è per esempio aderire a *GroupOn*; fare un'offerta che lanci su internet a prezzo bassissimo, una cena completa a 10 euro. Ma trovarsi una sera con 100 persone fa saltare il banco. Noi invece cerchiamo sempre di mantenere il numero aderente a quanto possiamo gestire; se dici la verità attiri persone sulla tua lunghezza d'onda. È la differenza tra il venditore d'assalto e chi ti dice la verità. Io ti posso dire che qui trovi la terra con prodotti sani e buoni; poi c'è la parte di relazioni tra le persone...

Questa sua scelta di fondo della policoltura, della coesistenza di piante e animali che si integra nel contesto nella biodiversità ... Ho visto, prima dell'intervista, i suoi pollai mobili e immediatamente mi sono ricordato di aver letto nel testo di Pollan di Salatin che alleva polli al pascolo e che mantiene la fertilità del terreno con l'alternanza e la sovrapposizione degli animali sullo stesso terreno. Quali sono i tempi e i modi di passaggio per arrivare a questa pratica che lei utilizza anche nella sua azienda? Come è arrivata a questa scelta e come funziona questa modalità di gestione?

Joel Salatin è l'ideatore di questo metodo e l'ispiratore di Richard Wade che ha portato in Italia la permacultura e che è stato consulente della nostra azienda. È un sistema intelligente che permette di concimare direttamente in loco il terreno per poi coltivare il campo. Nel contempo si fanno vivere meglio gli animali. Noi abbiamo applicato il modello con la differenza di fare molta attenzione al benessere animale, rispettando il numero adeguato per farle convivere, senza stress. Tra le galline il numero ideale è un massimo di 120 individui, così si riconoscono fra di loro, si organizzano in gerarchia e non litigano. Salatin fa pollai più grossi così sposta più animali tutti insieme e riesce ad allevarne molti di più con meno spese. Noi abbiamo fatto scelte diverse: massimo benessere animale e massima qualità nel prodotto finale.

All'inizio con Richard abbiamo rilevato che non c'erano produttori di uova biologiche buone intorno a Milano. L'uovo buono è l'uovo prodotto da una gallina che sta al pascolo e che è libera di mangiare l'erba e gli insetti che trova nel terreno, esplorandolo con il razzolamento (e divertendosi un sacco!). Se anche l'uovo è bio ma la gallina è allevata in capannoni con il pascolo rovinato non è un uovo davvero buono. Da qui l'idea dei pollai con le ruote per avere sempre erba nuova e insetti disponibili per le galline. Se poi le sposti regolarmente impedisce il diffondersi di eventuali malattie che potrebbero trasmettersi con le feci.

Dopo due anni di pascolamento, il terreno è concimato e può produrre cereali, che hanno bisogno di un terreno fertile.

Questa alleanza fra allevamento e coltivazione fa parte della policoltura, che noi applichiamo in tutta l'azienda. Se osservi la natura, non produce mai una cosa sola alla volta: molte specie diverse di piante convivono nello stesso spazio, insieme ad animali diversi. Se io imparo dalla natura a produrre più cibo contemporaneamente, riduco il rischio. Se fai una cosa sola e ti va male, sei rovinato. Se produci più cose qualcosa andrà bene. Noi abbiamo imparato anche a far tesoro delle erbe e della frutta spontanea, che cresce bene nei nostri terreni, senza che noi dobbiamo occuparci di nient'altro che della raccolta. Ad esempio il sambuco, il farinello, la rosa canina, il mirabolano, eccetera

Avete un frutteto e fate anche trasformati ...

Abbiamo quasi due ettari di frutteto e i trasformati li facciamo un po' per necessità ... perché per reddito converrebbe vendere la frutta fresca per il consumo umano. Ma qui siamo a Milano, una città così alienante da far scappare i suoi abitanti appena possibile. Così d'estate quella clientela preziosissima per me, nei momenti di maggior produzione della terra, scompare. Da qui la necessità di

trasformare. Questo è un problema di tutte le aziende che fanno vendita diretta vicino a Milano. In estate non hanno clienti.

Nell'intervista del 2011 avevi parlato del gas Filo di Paglia. Che rapporti hai costruito con i milanesi, con i gas?

Il Filo di Paglia è il secondo gas storico di Milano. È uno dei più antichi. È stato fondato da persone eccezionali che mi hanno sostenuto fin dall'inizio. Sono venuti a vedere la cascina e le galline e hanno deciso di sostenere la nostra produzione di uova, acquistandole regolarmente ogni settimana, dal 2005 in poi. Hanno avuto fiducia e ci hanno pazientemente sempre aspettato anche nei periodi in cui non avevamo abbastanza uova, senza cercare altri produttori. Infatti non sempre la produzione è stata adeguata perché le galline hanno dei cicli naturali di deposizione con periodi di muta distribuiti durante l'anno e, prima di imparare noi a gestire i ricambi generazionali delle galline, ci sono voluti anni di esperienza..

Questa pratica e i saperi necessari quanto sono diffusi nella cascina? E chi ti aiuta nella complessa gestione della cascina?

Queste nozioni le hanno gli specialisti nel settore, alcuni consulenti che mi hanno aiutato sotto questo punto di vista. In cascina poi abbiamo avuto vari passaggi del testimone. Ci sono stati diversi collaboratori. Ora queste conoscenze, questi saperi li abbiamo in tre o quattro in cascina ed è il nostro bagaglio. È importante per evitare di rifare gli stessi errori.

Chi sono queste persone?

Persone che vivono qui e lavorano qui. I miei collaboratori vivono tutti qua. Una parte della produzione viene consumata direttamente dalla comunità dei residenti.

Da un punto di vista formale sono tutti dipendenti, ma da un punto di vista sostanziale, alcuni di loro che condividono da tanti anni lavoro e sacrifici, li considero come soci e mi consulto con loro per tutte le decisioni importanti. L'azienda agricola è una società di persone. All'inizio ero con mia sorella e adesso c'è mia figlia.

Le cose che hai detto manifestano una cultura profonda, una modalità di affrontare e intendere la vita. L'economia e la gestione della cascina. Che cosa ha significato questo ricambio di persone all'interno della cascina? Puoi spiegare questo cambio?

Questa cascina è un po' come una terra di mezzo, fra la città e la campagna, con un progetto fortemente sperimentale. Si viene qui per mettersi alla prova e per imparare, perché ci sono corsi, ci sono pratiche nuove e si fa un'esperienza di vita diversa. Dichiaratamente o meno si viene qui per farsi le basi per poter attuare il progetto che hai in mente per la tua vita. Non appena ci sono le condizioni, le persone sono pronte a fare il passo successivo e se ne vanno. All'inizio soffrivo per questi cambiamenti, perché mi attaccavo molto emotivamente alle persone con cui lavoravo, ma poi ho imparato che non c'è niente di più importante della libertà.

Monastero laico che dissemina chierici?

Non mi sembra una definizione azzeccata. Questo è un luogo dove le persone che hanno interessi simili, ideali simili si incontrano, magari frequentando un corso di permacultura o lavorando fianco a fianco per qualche mese. Esempio ne è Mario che ha trovato qui la donna dei suoi sogni. Sono andati insieme a costruire un'azienda agricola favolosa da un'altra parte. E ci vogliamo ancora un sacco bene, dopo aver condiviso un pezzetto di strada. Da allora non mi affeziono più alle persone. Ognuno deve essere libero. Ognuno che arriva qui, dà e prende quel che può e poi liberi tutti. Non è una setta, ma un posto che ti dà delle opportunità. In questo momento ci sono 9 ragazzi dall'Ungheria che si fermano 3 settimane per fare esperienza; grazie al progetto Erasmus faranno un'esperienza agricola ma anche di cucina.

Questa è terra di frontiera, Cascina Santa Brera sta nella terra di mezzo. Un territorio di passaggio tra la città e la campagna. Abbiamo la clientela di Milano vicinissima e questo è un vantaggio, ma non stacciamo mai perché i giorni di riposo per gli altri sono di lavoro per noi. Tante cose che un contadino può fare in un luogo sperduto qui non si possono fare. Il ferragosto era un giorno magico, deserto, una pace completa. Adesso non più perché facciamo anche ristorazione. Ed è un bene così perché la nostra economia ne ha bisogno.

Condividiamo quindi la pace con chi viene a trovarci e si ferma a pranzo. E per questo non possono essere grandi numeri.

Qui i due mondi si incontrano. Il rapporto con i gas per esempio, io ho la fortuna di avere dei gas storici che mi seguono e che continuano a comprare le uova. Recentemente abbiamo aumentato la produzione di uova. Abbiamo circa 800 galline ovaiole in 6 pollai mobili. A gennaio ho fatto una mail ai gas dicendo che avevamo tante uova e alcuni gas hanno risposto con entusiasmo. Altri hanno chiesto se, vista l'eccedenza, il prezzo era inferiore. E non ce le hanno comperate.

Il picco massimo l'abbiamo avuto a fine marzo con la produzione di 540 uova in un giorno. Una gallina in un anno fa 160 uova se ti va bene, ma bisogna darle da mangiare sia da pulcino sia da adulto anche quando non produce. La gallina che noi alleviamo all'aperto segue il ciclo naturale e in primavera depone tante uova. La gallina in primavera, dopo aver fatto tante uova vuole covare, quindi smette di fare uova. Ecco perché si selezionano le galline con basso istinto alla cova.

Quindi 800 galline hanno fatto 500 uova al giorno intorno a Pasqua per quindici giorni circa. Quando ci sono stati i ponti in aprile con Milano deserta, eravamo sommersi dalle uova. Poi quando nuovamente si potevano vendere, le galline ne deponevano 270. Lo stesso succede in agosto. In settembre le galline non fanno uova, in agosto tantissime.

Queste cose le puoi prevenire in parte, programmando, ma non del tutto, perché i fattori naturali sono tantissimi.

Quanto peso hanno i saperi contadini e quanto la dimensione di gestione imprenditoriale dell'azienda? lei nel curare questo mondo si sente più contadina o imprenditore?

L'approccio che ha esposto mi fa dire che la parte più rilevante dei suoi saperi sia rivolto alla contadinità, alla cura della terra e poi c'è anche il risvolto imprenditoriale e gestionale. Mi pare che il suo approccio sia più vitale, sia legato alla sfera della vita e umanistico.

Io realmente devo essere umile nel dire che a me manca molto la contadinità. Io non provengo da una cultura contadina. I miei genitori non vengono dal mondo contadino. Chi cresce in campagna familiarizza naturalmente con i cicli della campagna. Io non ho questa cosa. I miei due collaboratori

più preziosi, che vivono qui dal 2003, provengono dalla Moldavia, un paese dove ognuno ha un pezzo di campagna di cui occuparsi. Un mondo da noi rimasto solo nelle zone marginali, in montagna. Loro hanno queste conoscenze fatte di vecchi saperi contadini che qui hanno potuto esprimersi. Che cosa funziona qui? Senza l'agriturismo non staremmo in piedi. Agriturismo che da poco è diventato anche ristorazione. Non si starebbe in piedi perché la cascina che ho ereditato era da sistemare e ho molti debiti per i muri. E quelli si ripagano facendo rendere i muri con l'ospitalità agrituristica. Il mio sforzo è di migliorare l'organizzazione produttiva agricola che dovrebbe stare in piedi da sola. L'agricoltura deve dare un giusto reddito a chi produce il cibo, invece di dare tanto profitto a chi distribuisce il cibo. Sarebbe auspicabile che venisse riconosciuto il giusto valore al cibo. Il valore del frumento riconosciuto al produttore oggi è fermo a quello di venti anni fa. Come è possibile? Con tutti i costi di produzione che sono aumentati vertiginosamente? Con quel che è aumentato il prezzo del pane al consumatore finale? Tutti hanno fatto i soldi tranne i contadini? Oppure i contadini devono guadagnarsi la vita facendo altro, biogas ad esempio, non producendo cibo di qualità, ma con un'agricoltura non sana e non sostenibile?

Quali sono le scelte che portano alla sostenibilità ambientale dell'agricoltura?

Le scelte sono di chiudere il cerchio sempre il più possibile. Noi produciamo frumento e ci facciamo il pane. Vendere il pane invece del frumento, significa portare a casa un valore in più. Chiudere il cerchio significa fare una produzione di qualità per poterla vendere direttamente al cliente finale senza intermediari.

Un progetto che sto portando avanti è quello di costruire un piccolo macello per i polli perché costa troppo farli macellare fuori, oltre a stressarli tantissimo nel momento del trasporto della macellazione. Dopo averli coccolati per mesi e mesi buttiamo al vento in una giornata di stress il loro star bene, che si ripercuote poi sulla qualità della carne. Non è accettabile e non ha senso.

È molto impegnativo realizzare un macello. La battaglia degli agricoltori contro la burocrazia è un capitolo sempre aperto di un'enciclopedia.

Tra 5 anni come si vede, cos'ha in testa ancora e dove vorrebbe arrivare, magari non da sola? che rapporto c'è con le altre aziende agricole? E di quali rappresentanze hanno bisogno i contadini per star bene nelle proprie realtà?

Con le altre aziende agricole c'è molta solidarietà. Quando ci si incontra, si trovano soluzioni insieme e si sperimentano collaborazioni. Sono alleanze informali, libere.

Non sono pronta a risponderti sulle rappresentanze.

Qualche cosa di importante per i prossimi anni? vorrei ristrutturare la parte vecchia di stalla per fare dei laboratori artigianali per i giovani.

Una scuola artigiana è un impegno da Cascina Santa Brera?

Anche tutto ciò che ora vedi realizzato sembrava impossibile all'inizio. Insomma, se mi chiedi cosa vedo, io vedo questo. Nelle cascine ci sono sempre stati gli artigiani, che costruivano e riparavano i mobili e gli attrezzi necessari, impagliavano le sedie, conciavano le pelli, lavoravano i rami di salice

o gli steli di canna palustre per farci gli oggetti di uso quotidiano, e tanto altro ancora. Recuperare gli antichi mestieri, insegnarli ai giovani, non perdere millenni di sapere umano per me è molto importante. Che i giovani crescano cimentandosi con lavori utili, con la soddisfazione di utilizzare le proprie mani per costruire qualcosa... credo che sia necessario.

La scuola ti prepara alla vita se è immersa nella vita, non se è chiusa in un edificio isolato dove l'unica attività che puoi esercitare è mentale.

Se non riesco a realizzare questo progetto, lo farà qualcun altro dopo di me. Io ci credo fermamente.

Come vedi l'agricoltura di pianura?

Io ho scelto la filosofia della permacultura che dice di cominciare a lavorare, a cambiare dalla porta di casa. Non stare a guardare quello che fa il tuo vicino. Sono preoccupata di tutto ciò che mi circonda, ma io voglio fare bene in questa azienda e usare la mia energia, che è la prima energia non rinnovabile, per migliorare qui. Io non posso farmi carico del malessere del mondo. Mi limito al mio e mi interesso in maniera selettiva di ciò che mi circonda. Spero che le persone intorno guardino cosa succede qui e magari cambiano idea sulle modalità di produzione, per esempio. In pianura c'è una fortissima spinta edificatoria che toglie sempre più spazio all'agricoltura. Il contadino ha bisogno del sostegno dei suoi clienti per poter andare avanti senza farsi cancellare [...]

Che studi scolastici ha fatto?

Liceo classico e laurea di psicologia a Padova, più una specializzazione quadriennale in psicoterapia dei disturbi psicosomatici.

Aveva cominciato a esercitare la sua professione?

Si. Sono passata dalla psicologia delle persone alla psicologia delle galline.

Il nostro punto di forza è nell'agricoltura biodinamica e nella cura della fertilità del terreno

Aldo Paravicini Crespi, Cascine Orsine, Bereguardo, 2 aprile 2014

... Ieri sono stato a un incontro in cascina Riccagioia nell'Oltrepò pavese, vicino a Montebello della battaglia, c'erano Fava, l'assessore all'agricoltura della Regione Lombardia, e Bosone, presidente della provincia di Pavia; interessante perché si è data la parola ai produttori, c'erano sia i biologici che i convenzionali, una ventina di interventi, di domande e osservazioni.

Quando si è parlato della direttiva europea sui fitofarmaci e l'assessore ha detto che l'agricoltura deve mettersi in riga, che non puoi spargere i fitofarmaci e i diserbanti come fosse acquasanta ... si è scatenato il finimondo; ci sono aziende che vogliono seminare Ogm, distribuire i diserbanti in modo allucinante, e quelle stupide misure delle siepi e filari che tanto dopo si seccano. Mi si sono drizzati i capelli; e anche una persona dal Parco agricolo sud Milano che si occupa di aree verdi era un po' allibito.

Mi sono accorto come ci siano molte anime.

Ed è un problema quale direzione può prendere questo mondo ...

Eravamo un centinaio di persone. E anche sui biogas ci sono stati diversi interventi. L'assessore ha detto la sua, non è proprio contrario però ha detto di stare attenti perché bruciare il mais non conviene; perché la soglia tra il bruciare sottoprodotti alimentari e rifiuti è molto labile, e ci sono i pretori attenti ... L'assessore ha invitato il presidente della provincia a stare cauto sulle autorizzazioni.

È un mondo che sta cambiando faccia; c'è chi vuol fare energia con le terre e chi come noi vuol fare cibo sano, c'è chi vuol fare come venti anni fa fregandosene dell'Europa e dell'ambiente ... ne ho sentite di tutti i colori.

Un viticoltore al proposito dei finanziamenti dell'Unione europea diceva che la cantina non è più come una volta, oggi non basta considerare la cantina un luogo dove fai il vino, non te lo compra più nessuno se non fai l'accoglienza, il banco degli assaggi, l'ufficio, i bagni adeguati; ci vogliono quindi finanziamenti adeguati, cambiano i mondi ...

Sul vostro sito mi ha colpito molto il cantar delle rane come parole di apertura della vostra storia e delle scelte di un certo modo di condurre l'azienda agricola: steineriani, biodinamici con i principi di fertilità della terra e l'assoluto divieto di prodotti chimici di sintesi.

Perché questa scelta?

All'inizio, quando si è giovani, non fai mai scelte precise ...

Nel 1976 nascono le Cascine Orsine. La scelta di mia madre, così io la spiego sempre, non è stata una scelta imprenditoriale, ma una scelta di vita, di salute, di cibo sano. Quindi una scelta molto diversa da come partono, di solito, le aziende; questa è stata la molla che ha fatto scattare la decisione di occuparsi di agricoltura, perché mia madre faceva ben altro.

Per me poi la cosa si è rivelata stimolante anche perché si era un po' in controtendenza e quando si è giovani è bello andare in controtendenza. Ricordo che allora molti erano contrari; perfino un profes-

sore di agraria scriveva articoli infuocati contro il biologico ed era una sfida.

Quando andavi a parlare di queste cose con i funzionari pubblici ti prendevano come dei pazzi. Adesso le cose sono cambiate, c'è una diversa attenzione del pubblico.

Quando era giovane ha pensato di fare altro?

Come succede sempre il genitore cerca di trascinare il figlio nella sua scia e magari all'inizio si segue passivamente. Lo vedo con i miei figli che hanno vent'anni; non è che hanno moltissime motivazioni, ti seguono ...

Allora era una fase pionieristica, ci si trovava con i fondatori del bio, da Gino Girolomoni a Ivo Totti e tanti altri.

Alternativi, si voleva cambiare il mondo; era molto stimolante ... avevi questi professori che ti spavavano addosso e allora era una sfida dimostrare di coltivare la terra e produrre in un altro modo. La cosa era stimolante e piano piano le cose sono cresciute, l'azienda si è ingrandita; la storia è molto lunga.

Può indicare alcune tappe significative che hanno confermato le scelte iniziali.

Ci sono state grosse difficoltà all'inizio perché non c'era il mercato; in Italia nessuno sapeva del biologico, non c'erano regolamenti bio e noi facevamo biodinamica, nata negli anni '20 con Rudolf Steiner. Noi i cereali li esportavamo nel mondo svizzero tedesco; mi ricordo il grosso contributo che ci ha dato la ditta Holle che faceva cibi per bambini e aveva un disciplinare molto severo, non gli bastava la biodinamica. Ci hanno insegnato a lavorare bene.

Esportavamo perché qui non c'era neppure il regolamento e il biodinamico era sconosciuto; il marchio Demeter come certificazione biodinamica è sconosciuto ancora oggi. Allora il problema era la stalla, era vendere il latte o il formaggio ai tedeschi ... impossibile; quindi l'azienda è rimasta bloccata per 12 anni, non è poco, finché nel 1988 abbiamo incrociato Marco Roveda della *Fattoria Scaldasole*. Lui operava nell'immobiliare e ha realizzato una casa solare e poi messo in piedi l'azienda Scaldasole.

Ricordo bene un colloquio in quegli anni alla Centrale del latte di Milano, la Municipalizzata di fronte alla Bocconi; il direttore mi diceva: per carità, non mettiamo in testa alla gente che c'è un latte di serie A e uno di serie B, la gente è ancora convinta che tutte le mucche mangiano il fieno, lasciamoglielo credere. Questo mi aveva colpito, mentre Roveda di Scaldasole che aveva degli ideali, ha creduto nelle nostre scelte del bio e ci ha dato un sovrapprezzo e così nel giro di un paio d'anni abbiamo riconvertito l'azienda. Nei 12 anni l'azienda viveva questo ibrido, il fare una parte bio e una parte non bio; è stato un periodo difficile, sofferto e con Scaldasole il rapporto è durato 20 anni, poi Roveda ha venduto alla Nestlé, ai francesi, pochi anni fa. E ci siamo separati.

È stata un'esperienza interessante e Roveda ha il merito di aver fatto conoscere il marchio Demeter perché in tutti i supermercati d'Italia c'era lo yogurt Scaldasole con il marchio Demeter e il nostro latte. È stata una tappa importante.

L'altra tappa è stata nel 2006 quando abbiamo deciso di fare il caseificio .

Il nostro riso è sempre andato a ruba, il prodotto più conosciuto delle Cascine Orsine, il riso "ancora cantano le rane" che il consumatore trovava in negozio fino ad aprile , maggio e dopo si doveva aspettare a ottobre il nuovo raccolto. Noi non sappiamo cos'è il riso crodo, infestante; e ne abbiamo

di ettari, basta fare la rotazione.

Noi siamo cresciuti ma la domanda è stata più larga, il prodotto è molto desiderato, Carnaroli e Rosa Marchetti, e non siamo ancora riusciti a risolvere la situazione ...

Noi abbiamo adesso 3 aziende e l'anno scorso avevamo 120 ettari a riso e quest'anno ne abbiamo messi 135; eppure non riusciamo a soddisfare tutte le esigenze, è cresciuta mano a mano la domanda. Proprio ieri ci ha chiamato il distributore dicendoci di essere in rottura di stock con due varietà.

Il distributore è Ecor ...

Non vendiamo solo a Ecor, distributore del biologico, vendiamo anche ai gruppi di acquisto, in filiera corta. Mentre il riso è un prodotto che non ha problemi di vendita, come anche gli altri cereali, il latte è sempre stato un punto critico; sul latte ci perdevamo e ci perdiamo tuttora su quello che non viene trasformato. Così abbiamo deciso di fare un caseificio, ma i formaggi non sono come il riso; il riso lo puoi stoccare, dura due anni, mentre il formaggio che dura tre settimane è più difficile da vendere. Una tappa importante che però non ha risolto tutti i problemi dell'azienda; purtroppo ancora oggi dobbiamo vendere il latte all'industria.

Abbiamo fatto un consorzio di produttori bio, quasi tutti piemontesi, siamo 15 aziende agricole che hanno deciso di commercializzare il proprio latte; arriva anche alla Centrale di Firenze. I nostri camion di latte hanno la garanzia che l'intermediario è un consorzio piccolino, *Natura e Alimenta*, che ha sede in Piemonte e noi siamo tra i fondatori.

Adesso con il nostro ingresso in Ecor, nel 2011, si è aperta un'opportunità, stiamo studiando sinergie; è appena uscito, a gennaio dopo un anno di studi, uno yogurt a marchio Ecor e Cascine Orsine, prodotto in Piemonte con il nostro latte. Anche questa è una tappa importante, il nostro latte esce e viene trasformato e venduto con un doppio marchio; è un esperimento interessante. Sul mercato, è l'unico yogurt compatto alla frutta, come un budino. Volevamo fare un prodotto diverso.

Questi saperi e tecnologie trasformative come le avete costruite?

La storia ci è venuta in aiuto; questo lungo rapporto con la fattoria Scaldasole ci ha legato anche con una amicizia e collaborazione con il direttore dello stabilimento, che adesso lavora in Ferrero, che ci ha insegnato il mestiere, ci ha dato una mano avendo lui un background di vent'anni nella produzione di yogurt.

Per una questione di amicizia e non di interesse ci ha voluto passare metodologie e tecniche che ancora dobbiamo implementare in pieno, perché purtroppo non siamo a casa nostra e adesso non riusciamo ...

Ci ha anche messo in contatto, dopo essere andato in Ferrero a occuparsi di budini, dolci e altro, con un suo amico, un tecnico lattiero caseario, una relazione importante. Abbiamo ora a disposizione una ricetta fantastica per fare yogurt che dobbiamo implementare, la faremo a breve ...

Nel vostro sito sono esplicitati principi e filosofia di fondo; ci sono alcuni dati sull'azienda, gli ettari coltivati, il numero di capi. Mi incuriosisce una parte che non viene descritta, l'organizzazione, i settori e le responsabilità presenti in un'azienda agricola così complessa; e soprattutto il peso che hanno alcune figure tecniche nel gestire i processi di produzione e di commercializzazione. L'importanza e il mix di saperi delle figure chiave della vostra azienda.

Potremmo fare molto di più; siamo un po' sottostrutturati e c'è una gestione forse troppo casalinga ... Dobbiamo anche essere abbastanza umili per imparare dagli altri; con le persone e con le aziende con le quali ci rapportiamo, e con Ecor cerchiamo di ricavare esperienze utili.

Sulla comunicazione, che è una cosa fondamentale, siamo in grande difetto, zero ... stiamo rifacendo il sito con la newsletter, la ricerca geografica del negozio. C'è molto da fare.

Per l'organizzazione ci sono ruoli ben definiti a livello agricolo, c'è il direttore dell'azienda, c'è il fattore ... c'è una gerarchia. Però per l'azienda non basta, puoi fare un buon prodotto se poi la gente non lo sa e se non comunichi quello che c'è dietro a un prodotto ... Adesso con Ecor c'è questa interfaccia che è molto preziosa, ci aiutano e ci insegnano a comunicare; ad esempio ci sono due, tre video di Ecor fatti bene e sono utilissimi.

Ancora sull'organizzazione, tutte le aziende agricole medio grandi sono strutturate come noi; abbiamo più manodopera nella parte agricola e in più abbiamo il responsabile dell'agricoltura biodinamica e diverse persone che da venti anni alle Cascine praticano i modi della biodinamica. È una parte molto delicata e complessa; non è una ricetta di cucina e richiede molta esperienza ...

Ed è così complicata che stavamo negli anni scorsi prendendo una deriva trascurando certe pratiche presi da mille altre cose; anche qui Ecor ci è servita perché ci ha sollecitato mettendo in rilievo la sostanza del nostro modo di produrre e l'immagine che ne deriva. Ci ha messo di fronte alla responsabilità, anche se è un costo per l'azienda, perché una persona si occupa delle preparazioni biodinamiche, 500 e 50, e dell'impiego dei preparati e del compost.

Adesso qui c'è un corso di biodinamica, nell'orto ci sono una quarantina di persone, è gestito dall'Associazione biodinamica e noi diamo come supporto Giovanni e Fabrizio perché bisogna mostrare in pratica le cose, fare il cumulo ...

Da questo punto di vista l'azienda è interessante perché si occupa di formazione e contribuisce alla realizzazione dei corsi; io sono stato per 12 anni consigliere dell'Associazione e sono stato a Roma al Ministero dell'Agricoltura collaborando alla stesura del Regolamento zootecnico negli anni in cui c'era Pecoraro Scanio e poi Alemanno. Il regolamento dell'agricoltura biologica è nato nel '92, fino al 2000 non c'era un regolamento zootecnico; paradossale, i biodinamici ce l'avevano da trent'anni. Nel 2000 è uscito e noi abbiamo contribuito a fissare regole precise e pressanti.

Per avere qualche dato, quante persone lavorano nell'azienda?

Le Cascine Orsine sono formate da tre aziende con un totale di circa 20, 22 persone, dipende dai periodi e dal numero degli avventizi, che è un numero notevole per via delle scelte agronomiche e di tecnologie ...

Se se fossimo un'azienda convenzionale potremmo avere un 50% in meno di personale.

Di queste 20 persone quante sono le figure chiave ...

È un punto critico; molti ci chiedono: quanti sono coscienti di quello che facciamo? il problema è che in aziende come la nostra o altre che praticano il biologico non è che tutti quelli che lavorano sono coscienti di quello che si fa, degli sforzi che si fanno. C'è uno zoccolo duro, 5 o 6 persone, un 30%, che è cosciente, consapevole; purtroppo c'è un 70% che, ben contenta di non dare pesticidi perché non se li respira, però la cosa si ferma lì...

Avete una storia, una visione come si dice, vi sono alcuni punti critici sull'aspetto della comunicazione e avete buoni risultati economici, fate business ...

Le vorrei porre questa domanda: cosa vi tiene insieme?

Le cose non vanno benissimo per questo problema benedetto del latte; quando esce una cisterna di latte e va all'industria noi abbiamo già perso; se non trasformi e non valorizzi questo prodotto, non c'è la marginalità. Il prodotto va trasformato, venduto e spiegato al consumatore ...

L'ultima volta che mi sono trovato in Scaldasole, c'era questo francese che mi ha detto: compro il latte in Germania, certificato Demeter. - Ma vi siete sempre spacciati come filiera corta? avete il latte qui a 20 chilometri e lo comprate a 500 chilometri. Mi ha risposto: chi se ne frega, il consumatore non lo sa, costa 7, 8 centesimi in meno.

Il mondo gira così, nell'industria. Chi fa agricoltura non ha motivazioni di carattere economico, nessuno fa business in agricoltura; non ne conosco, neanche quelli che fanno vino ...

Va bene se riesci a chiudere il bilancio in pareggio. La situazione è tragica, anche nel mondo del convenzionale ... oppure non raccontano la verità.

Ieri in quell'incontro ho sentito alcuni agricoltori di collina, di montagna; poveri cristi. Uno di loro mi ha detto che ha la pratica dell'Ue bloccata perché l'Agea, l'ente che eroga i premi, non riconosce i contratti verbali: ne ho diverse decine di contratti verbali e tutta la superficie che coltivo non è riconosciuta ...

Entro la scadenza del 30 giugno se problemi come questo non vengono risolti i soldi devono essere restituiti alla Ue. Sono cose drammatiche per queste aziende; non prendere i finanziamenti per mille beghe, per cose assurde ... e vanno avanti ancora, tra mille difficoltà.

Io, biologico e di pianura, mi sono sentito un privilegiato di fronte a situazioni come questa; come fai a dire: non vai avanti, c'è gente che fa molta più fatica di te.

Un altro motivo, per rispondere, è che si va avanti perché c'è una fortissima domanda e c'è voglia di conoscere questi prodotti, le persone chiedono cibo buono, felici di consumarli.

È un trascinarsi che viene dalla città, dal consumatore critico, dal fatto che cresce una domanda di benessere.

Ieri all'incontro ho portato dei dati; nel 2013 la domanda di bio è cresciuta del 9%, la spesa alimentare convenzionale è scesa del 3,5%. In un momento di crisi è molto indicativo il fatto che la gente che non dispone di molti soldi spende meno ma ricerca cibo migliore, anche se il peso del bio è del 2% sul totale dei consumi alimentari.

Per dire, nel 2007 e nel 2008 con Ecor abbiamo fatto queste giornate chiamate Porte aperte, con le aziende che aprono alla visita dei consumatori. Qui, nell'area di fronte, abbiamo messo un tendone con 700 posti a mangiare, abbiamo organizzato tre turni con circa tremila persone; offrivamo una visita all'azienda, una conferenza e cibo. Non lo si fa più perché era troppo dispendioso; una cosa così costa 70 mila euro tra pullman e cibo.

Organizziamo però altre cose; qui avanti c'è un prato e poi un campo di frumento, ci sono due cartelloni con su scritto: seminare il futuro. È un'iniziativa partita da questo svizzero, Peter Kunz, un paio di anni fa; si invitano i consumatori, i cittadini a seminare un campo di grano.

Sempre con Ecor, il 15 ottobre di ogni anno insieme a 25 aziende agricole e in base alla loro dispo-

nibilità ricettiva si invitano i consumatori in azienda, a seminare a mano; qui, c'erano quattrocento persone ... una cosa simbolica, ogni persona con in mano un sacchettino di grano. Abbiamo avuto moltissime richieste.

Puoi presentare Ecor e la sua storia?

Ecor è nata da gente che girava con l'eschimo negli anni Settanta, andavano in giro a Milano con un camioncino a vendere cibo biologico. Avevano fondato una cooperativa vicino a Bologna, a Rolo nella campagna reggiana, nel 1984, la cooperativa La farnia; poi a un certo punto (nel 1998) c'è stata l'occasione di unirsi con altre tre partner nella Ecor Spa, tra cui una piccola catena in franchising, NaturaSi. Nel 2003 la cosa è cresciuta ed è diventata una società che distribuisce nel circuito specializzato, non nella Grande distribuzione, e dispone oggi di una catena di negozi in franchising, NaturaSi, più di cento, e di una rete di negozi affiliati con il marchio Cuorebio, più di quattrocento, e di un altro marchio, Baule volante che fornisce in particolare farmacie che mettono l'angolo bio.

Per l'importanza della comunicazione avevamo addirittura un giornalino, ma per i costi si fa tutto on line. Abbiamo anche un portale internet che oltre ai prodotti e ai negozi presenta le Terre di Ecor, tutte le collaborazioni con i produttori biologici e biodinamici, una rete di aziende agricole indipendenti... e la nuova newsletter .

Avete altre iniziative culturali? e quanti produttori ci sono nella rete EcorNaturaSi Spa?

Non ricordo esattamente ... a gennaio di quest'anno mi hanno riferito di vendite a più di due cifre di incremento, più del 15% ... dal magazzino logistico di San Vendemiano (TV) sono uscite merci per più di un milione di euro al giorno.

Per la storia di EcorNaturaSi, è una singolare società per azioni, dal momento che è controllata da una fondazione non profit, "Libera Fondazione Antroposofica Rudolf Steiner", che detiene il 54% delle azioni, mentre il restante 46 % è in mano a privati tra i quali le Cascine Orsine.

La Fondazione, il cui presidente è Fabio Brescacin, è una struttura che dietro al business ha un capitalismo ben temperato da un preciso progetto culturale che trae origine dai pensieri del filosofo austriaco Rudolf Steiner. Oltre ad una propria azienda agricola, la San Michele di Conegliano, e ai punti vendita NaturaSi e ai negozi associati al progetto Cuorebio, ha aperto anche una scuola steineriana a San Vendemiano, che si chiama Novalis. EcorNaturaSi oggi è un colosso con oltre 4 mila prodotti a listino, food, no food, fresco, surgelato, ortofrutta e oltre 400 negozi in tutta Italia.

La Fondazione è un bel mondo culturale; ha diversi progetti, ha ceduto recentemente una grossa quota e per questo che sono entrati nuovi azionisti ...

È il marchio Diesel ...

Siamo un po' cascati dal pero anche noi. Facciamo biodinamica e questo Diesel di Renzo Rosso è saltato fuori perché veneto, conosceva Brescacin, ha lavorato molto nel sociale e ha fatto diversi progetti anche in Africa, possiede una fattoria a Marostica ... l'ha fatto per una differenziazione di investimenti; non è che il marchio vuole mischiarsi con noi, guai ... Secondo me Renzo Rosso ha una visione che io non concordo: vende prodotti a cari prezzo, prodotti di lusso, i jeans a 700 euro, invece Ecor ha un'idea che è quella di abbassare sempre più i margini perché i prodotti devono di-

ventare sempre più accessibili. Questo è il nostro tema, rendere l'alimentazione sempre più accessibile.

Alla Farinetti, si potrebbe dire ...

Questo Farinetti ha venduto il 20% di Eataly a 120 milioni di euro al signor Tamburi, il finanziere che ha fatto l'operazione Moncler, collocata in Borsa due mesi fa. Siamo rimasti basiti, allora noi delle Cascine Orsine e di Ecor cosa valiamo?

È interessante che si siano realtà imprenditoriali che investono; il problema è quali mani mettono e quali indirizzi imprimono.

Non so se avete notato, tutto quello che è cibo, gusto, cucina sta andando sulle prime pagine; stamattina sul Corriere della Sera c'è una pagina con una foto di Carlo Cracco, chef che sono diventati personaggi come star. Venti anni fa chi li guardava?

Il messaggio che dovrebbe passare è che il cibo è un seme di cambiamento ... Parlare di cibo ci aiuta; è meglio la promozione di Carlo Cracco in televisione che quella dell'Audi.

Per dire, c'è stato il convegno a fine febbraio a Firenze dell'Associazione biodinamica ed è stato interessante; tre giorni, una cinquantina di interventi, in sala si sono registrate fino a 400 presenze, in diretta streaming circa 1500 persone in contemporanea, da Slow Food al piccolo agricoltore siciliano che ha seminato trenta varietà di grano con risultati incredibili.

Un incontro divulgativo e di questo abbiamo bisogno per superare il difetto di questi antroposofi, un po' troppo chiusi.

È il nostro problema; l'anno scorso Ecor ha investito in molta pubblicità in Tv, ma ho fatto fatica io a capire della zolla di terra fertile ... Non dico di fare come la Barilla, ma bisogna imparare a comunicare oggi.

Ho letto della logica dei biodistretti, del fare rete e costruire sviluppo locale; quindi non solo progetti imprenditoriali ma fare progettazione locale in grado di cambiare, sostenere l'agricoltura e cambiare gli stili di vita. Su queste cose cosa fate come Cascine Orsine e come Ecor?

Qualche mese fa abbiamo ospitato il Fai e nel Parco agricolo sud Milano c'è questa rete di aziende, soprattutto quelle piccole che attivano reti; noi abbiamo qualche difficoltà a fare rete perché ci seguono in pochi in questa zona, sono pochi i vicini che fanno bio. Ce n'è uno a cui siamo legati, che però ha smesso di fare bio perché non aveva mercato, non riusciva... un'azienda cerealicola che si è fatta un biogas e pannelli fotovoltaici per campare. Così può continuare a coltivare bio e vendere in convenzionale.

Le aziende del Parco sud Milano e del Parco del Ticino, l'agricoltura di pianura, che lei conosce, dove sta andando? quali prospettive ci sono?

Nel Parco sud Milano c'è questo movimento di aziende motivate, ci possono essere prospettive e

viene riconosciuto questo sforzo da parte della politica locale, della provincia di Milano ...

Ma sulle scelte infrastrutturali come la Tem e tutto il resto ...

Noi abbiamo la minaccia della Broni Mortara, ho fatto ricorso al Tar; e qui vicino c'è l'elettrodotto Trino, Vercelli ... tralicci mostruosi. A parole ti vengono incontro, non hai le porte chiuse in faccia; 30 anni fa andavi dagli assessori, non ti ascoltavano nemmeno. Adesso devono essere sensibili, mi sembra che non ci sia una politica contro, 30 anni fa c'era il muro.

Se è cambiato il clima dal punto di vista delle sensibilità dei cittadini, come vede i produttori, anche i convenzionali di fronte alle difficoltà dell'oggi, come vede il futuro dell'agricoltura?

Si è discusso con Ecor e si è convenuto che le aziende che fanno bio riescono a fare dei margini, la distribuzione va bene e i negozi fanno margini, chi non riesce è il produttore. Allora adesso bisogna concentrarsi per risolvere questo problema; anche il distributore deve prendere coscienza che se il contadino, l'agricoltore non riesce a fare un margine, non è sano il sistema. Adesso è questo l'aspetto centrale ed è una presa di coscienza recente.

Il prezzo del latte bio deve essere almeno 70 centesimi al litro, invece l'industria lo paga 51 centesimi e il convenzionale va a 44 centesimi ... come fai? per il riso hanno tolto i dazi dalla Thailandia e da altri paesi e arriva l'indica a prezzi stracciati; come fai a competere con la Thailandia? L'agricoltura è il primo anello della catena che soffre ...

Vediamo allora che qualcuno si misura innovando; c'è il riso acquerello dell'azienda la Colombara a Livorno Ferraris nel vercellese, che tutti gli chef stellati usano; è fatto stoccando il riso in certe condizioni, a temperatura controllata ... subisce una maturazione e trasformazione degli amidi, anche sei anni di invecchiamento; è un riso riserva, in lattina come il caffè, venduto a prezzi elevati. È un riso molto richiesto e si deve massimizzare le rese, la propria terra; è un riso non bio, eccellenza da cucina, come un vino top e poco importa se è pieno di solfiti. Una storia interessante. C'è una capacità imprenditoriale che va riconosciuta. È un po' un peccato che non sia biologico.

Progetti per il futuro?

Non credo che interessino alcune modifiche alle stalle o razionalizzazioni secondo criteri di bioedilizia; abbiamo un esempio molto stimolante dell'azienda agricola biodinamica tedesca Dottenfeldehof a Bad Vilbel, vicino a Francoforte. È incredibile come siano riusciti a creare un insieme, un villaggio autosufficiente, hanno il panificio, fanno formaggi e carne, prodotti per una spesa completa; un'azienda di circa 150 ettari, 40 persone e i giovani imparano nella scuola. È un mondo, una transition town...

È alle porte di una grossa città ed è il futuro di aziende agricole che creano luoghi. Qui la natura si presta, in questo parco agricolo le potenzialità ci sono, vicini a Milano. Il futuro di questa nostra azienda è nelle relazioni, è nell'offrire buon cibo e contribuire a nutrire Milano. Un progetto a lungo termine, un'idea da costruire con altri ... In questo modello tedesco si realizza quello che è il sogno di tutti gli agricoltori; non è che risolvì con il negozietto, come il nostro spaccio, devi creare il flusso, costruire luoghi dove fare la spesa completa e trovare molto altro.

C'è da reinventare l'integrazione tra città e campagna ...

Offrire spazi verdi per i bambini, piste per la ciclabilità, esempi positivi di agriturismi. Noi non abbiamo l'agriturismo, ma promuoviamo e sosteniamo momenti di incontro e di formazione, visite in azienda e nei periodi primaverili, soprattutto, cuciniamo del buon cibo. Il nostro punto di forza è nell'agricoltura biodinamica e nella cura della fertilità del terreno.

Abbiamo parlato poco di biodinamica, ci possiamo ritornare ...

Imprenditori edili, qualità dei luoghi e agroterziario

Carlo Tarantola, Cascina La Galizia, Castelletto di Cuggiono, 9 aprile 2014

Il nome originario era Gallizia. Siamo arrivati in questo angolo di paradiso del Parco del Ticino grazie alle indicazioni di un amico che ha collaborato a un progetto sociale seguito da Anna, sorella di Carlo Tarantola, l'intervistato.

Il luogo, un angolo di verde intenso lambito dal Naviglio Grande, ci appare suggestivo; le strutture sono del '400, dalla cascina con piccionaia, che in bella vista presenta lo stemma nobiliare, al fienile recuperato per le attività agrituristiche.

È un cantiere aperto e i lavori sono frenetici poiché i proprietari vorrebbero inaugurare l'agriturismo entro l'estate. La ristrutturazione appare molto curata e rispettosa del contesto.

Facciamo l'intervista nella stanza che servirà da spaccio. Ci appoggiamo al bancone ancora imballato.

Ci puoi raccontare qualcosa della tua storia? Da dove arrivi ?

Mi chiamo Tarantola Carlo e insieme a mia cugina Anna Tarantola veniamo da una grande famiglia, tre fratelli con in tutto 10 figli, che si è occupata e si occupa di edilizia. I tre fratelli hanno fondato un'azienda edile nella quale tutta la famiglia è impegnata. Ognuno con un suo ruolo.

Io sono di Rosate e sono un imprenditore agricolo rubato all'edilizia, sono un edile puro che fa ancora edilizia, un geometra di cantiere.

Ho sempre seguito i cantieri di mio padre ma la campagna mi è sempre saltata all'occhio.

Mio padre per anni ha vinto l'appalto per la manutenzione dei fondi dell'Ospedale Maggiore di Milano: Morimondo, Bertinico, Sesto Calende. Io ero l'unico che conosceva tutti i fondi perché come impresa giravo nei fondi; c'erano anche altri geometri che si occupano della gestione dei fondi, ma io me ne ero innamorato. Avevo visto un mulinetto a Morimondo e ho vinto l'asta per acquistarlo.

Ho sempre avuto un richiamo verso la natura e poi la vita è sempre aperta alle novità.

Da noi, come imprenditori edili, la crisi è cominciata nel 2006 e verso il 2007 ho visto questo posto. Era molto diverso da come è oggi. Era tutto diroccato, con la strada che non arrivava alle case.

Ho cominciato una trattativa che è durata un anno e qualche mese. I proprietari erano 14 soci che avevano cavato ghiaia e sabbia, finita la cava non hanno bonificato e se ne sono andati.

La scarpata che vedete, ampia 250 metri e alta 25 metri, l'abbiamo sistemata noi. La famiglia Tarantola si è sobbarcata anche lavori che sarebbero dovuti toccare ai vecchi proprietari, cioè i lavori di bonifica. Il costo della bonifica e della costruzione del terrazzamento è stato davvero oneroso.

Il fondo è di 180 pertiche, divisi tra i due comuni di Cuggiono e Robecchetto.

Due comuni per una doppia burocrazia; due anni e mezzo di burocrazia più i vincoli dati dal Parco.

A un certo punto sembrava non andare più avanti. Abbiamo resistito solo perché eravamo del mestiere e sappiamo come le vanno cose. Il permesso a un certo punto è arrivato, ma è servita tanta pazienza, anche per far fronte ai dubbi che sentivamo crescere intorno a noi: - chi compra è un edile, cosa vuol farne di questi territori. Vorrà speculare?

Poco dopo ci hanno offerto la cascina Gallarata e la cascina Croce a Robecchetto con Induno. Facevano parte di una unica proprietà, ma con un inquilino moroso. Era tutto all'abbandono. Allora le abbiamo prese noi e le abbiamo rimesse in produzione.

Ma che tipo di agricoltura ha in mente, lei che non è del mestiere?

Quando io andavo in giro per i fondi dell'Ospedale Maggiore mi sono reso conto che le aziende che sopravvivevano erano quelle che avevano gli animali e che non facevano monocoltura. Si facevano tutto in casa.

E poi vedevo molte aziende lavorare 3 o 4 mesi e appoggiarsi alla PAC. Stavano in piedi solo con gli aiuti della PAC.

Io trovo che questo sistema sia malato. Ho dovuto scontrarmi contro questa realtà che non capisco. Ho avuto delle difficoltà terribili dal punto di vista agricolo poiché avevo e ho un altro punto di vista. Io penso che bisogna orientarsi verso la multifunzionalità; l'agricoltura deve essere a 360 gradi. Serve la terra, che ha una vocazione che va rispettata, servono gli animali, serve l'accoglienza perché questo posto si presta. Il posto poi deve essere aperto tutto l'anno.

Non è semplice perché bisogna fare un investimento iniziale importante. Un funzionario pubblico dopo aver capito cosa volevo fare mi ha fatto gli auguri sorridendo.

Come funzionano le responsabilità all'interno della famiglia? E può dire due parole sull'organigramma delle tre cascine?

L'impresa è familiare, sia quella edile sia quella agricola. Tre fratelli in partenza e tanti cugini oggi. Tra i figli dello zio Attilio ci sono Anna e Valeria, poi altri due fratelli. Da parte di mio padre, eravamo tre fratelli, ma mia sorella, l'agricoltrice dalla quale è nata la società agricola, è mancata recentemente e quindi è intervenuta la cugina Anna; e l'altro fratello è nell'edilizia. Poi l'ultimo ramo della famiglia con altri quattro cugini che sono tutti nell'edilizia.

Nella famiglia c'è chi si occupa di edilizia, chi di agricoltura e chi come me che fa entrambe le cose, il jolly.

Quali sono state le principali tappe che dal 2007 hanno connotato il percorso agricolo della Galizia?

Venendo noi tutti dal mondo dei cantieri edili abbiamo dovuto prima di tutto capire cosa avevamo acquistato; abbiamo quindi cominciato a osservare i terreni che stavano per lavorare, prima di decidere cosa coltivare e dove coltivare.

Abbiamo studiato le pendenze, per scoprire che erano spesso al contrario. Il primo anno abbiamo deciso di fare una prova con la soia. I fondi a prato li abbiamo lasciati tali e quali.

Con questo primo tentativo ci siamo resi conto dove andava l'acqua e abbiamo fatto una manutenzione pesante, con il riassetto della tombinatura. Avendo capito dove andava l'acqua abbiamo cambiato colture cercando di mettere quelle più idonee dal punto di vista del reddito.

Il secondo anno è stato di mais per trinciato che ci sembrava più facile, non avendo noi l'essiccatore. Ne abbiamo coltivate 900 pertiche il primo anno; ora l'essiccatore l'abbiamo realizzato.

L'anno dopo abbiamo fatto la granella in 800 pertiche, malgrado mio padre mi dicesse che mi sarei complicato la vita. Io però ho fatto un altro ragionamento e prima di tutto ho pensato che bisognasse ridare alla terra la sostanza che il trinciato le sottrae, perché con il trinciato si porta via tutto, non resta nulla per il terreno. E ho considerato il prezzo del mais a granella al momento della semina che era 29 euro al quintale; peccato che al momento del raccolto è andato a 18 euro al quintale.

È questo è assurdo; un imprenditore agricolo fa delle previsioni, un progetto economico partendo da un dato che non dura tre mesi. È come giocare al lotto.

Abbiamo fatto riso Carnaroli nei fondi di Rosate, circa 330 pertiche. L'anno scorso non me lo portavano via per 27 euro al quintale; ma era 50 euro il prezzo di costo. Quest'anno è quotato a 45 al quintale e non lo portano via. L'ho venduto e non se lo prendono; dal mio punto di vista, stanno aspettando che vada giù.

Non so come facciano gli altri ma io ho grossi problemi a capire ed accettare come funziona.

Con quali aziende di trasformazione tratta la vendita?

Con il mediatore, non ho capito ma si deve andare per forza dal mediatore.

Ho provato ad andare alla riseria Tarantola (non è parente) di Rosate, che si è spostata a Gudo Visconti. È un mio compagno di classe, ma non c'è stato verso. Io non capivo e mi sono scontrato con la realtà. Mi hanno spiegato che il mediatore toglie alle riserie tanti problemi di rapporti diretti con il produttore, per esempio non si discute sul prezzo.

Adesso tramite Coldiretti hanno provato a prendere una persona che vende non per conto della riseria ma per conto dei produttori ma nella pratica la situazione non è migliorata di molto ...

Recentemente abbiamo sentito di risicoltori che hanno fatto la scelta di trasformare in casa e di vendere direttamente. Voi?

Anche noi trasformiamo in casa, ma quantitativi bassi. Bisognerebbe farne di più ma non è facile mettere insieme una rete di commercializzazione efficace.

Si può far tutto ma se non si vende è inutile.

Ci siamo impegnati con i mercatini. Ma è stato un bagno di sangue. Molta fatica e poca remunerazione. Abbiamo provato anche a bussare alle porte della grande distribuzione con i nostri prodotti e abbiamo scoperto che all'ipermercato non interessava venderli ma solo dire che li aveva. La politica aziendale è che non gli interessa vendere ma solo scrivere che lo hanno.

Abbiamo provato a vendere direttamente ai supermercati il riso, ma non lo prendono. Passano sempre dalla riseria.

Ci sono altre modalità di fare una rete di commercializzazione, basandosi sulle relazioni dirette tra produttori e consumatori, come avviene con i gruppi di acquisto solidali. Ci vuole tempo, ma si valorizza il lavoro e la qualità del prodotto.

Va tenuto presente che oggi facendo solo ciò di cui stiamo parlando, cioè di produzione agricola, non si tira fuori nemmeno il reddito che serve a pagare il dipendente che lavora. Per non parlare poi dell'investimento che, se si considera solo la produzione agricola, non potrà mai essere ripagato.

Per questo motivo ci si attiva con la multifunzionalità. Io spero che l'accoglienza ci permetta di fare reddito. Un'accoglienza in un bel posto, offrendo i nostri prodotti di qualità, e uscendo dall'idea di agricoltura tradizionale.

Il problema oggi è il risultato economico; una volta messi in fila i costi, il ricavo è minimo.

Oltre al riso e al mais, può dirci qualche cosa sulle stalle, sugli animali e sui piccoli frutti?

I piccoli frutti hanno un impianto di 4 mila metri quadrati, diversificati in ribes, uva spina, lamponi, mirtilli, kiwi. Non abbiamo mai usato prodotti chimici ma non siamo biologici certificati. I costi sono enormi, devo raccogliere, trasformare; se si guardano solo i numeri non ha senso.

E sulla stalla, dove ha appreso la gestione della stalla e i saperi necessari?

Per capire e decidere quali animali devo allevare ho cercato di focalizzare prima di tutto le difficoltà della gestione. Chi è nato in stalla non si pone questi problemi, ci è abituato. Ma non si può gestire una stalla inventando.

Prima di tutto volevo individuare la razza bovina adeguata alle mie esigenze.

Sono andato in Piemonte per capire qualcosa della vacca piemontese, ma ho scoperto che i parti sono spesso difficili, quindi ho abbandonato l'idea. Ho pensato alla Limousine e sono andato a Ma-castrorna (PC) dove c'è un importante allevamento a livello europeo di vacche Limousine. Ho chiesto informazioni, parlato con il personale che ci lavora e ho deciso.

Abbiamo cominciato con 10 fattrici di Limousine e poi ho preso anche il toro perché ho pensato che preferivo la monta naturale all'inseminazione artificiale, sia per i costi ma anche per selezionare il temperamento; volevo animali calmi e gestibili.

Le vacche sono al coperto, ma sono in stabulazione libera. Oggi abbiamo 71 capi di cui 36 fattrici. L'ultimo vitello è nato un'ora fa.

Con il Parco del Ticino abbiamo fatto uno studio per mettere a disposizione delle vacche prati stabili, utilizzando i contributi che il Parco mi ha indicato: sto aspettando notizie da circa un anno per passare dalle parole alla pratica agricola.

L'idea è quella di crescere i nostri animali per poi utilizzare la carne nella nostra ristorazione; se poi ne avanza possiamo anche vendere la carne all'esterno. Da un paio di anni, non essendo ancora riusciti ad aprire il ristorante facciamo macellare un animale al mese e offriamo una cassetta di 8 chili a clienti privati che ormai ci conoscono. Una cassetta da 100 euro con tagli misti predefiniti, preparata in sacchetti con indicato il nome del taglio.

Non ci rivolgiamo ai ristoratori perché tirano sul prezzo. Troppo per noi.

Siete biologici?

Non siamo biologici. Nell'impianto di piccoli frutti non ho mai usato il chimico né per i trattamenti fitosanitari né per la fertilizzazione.

Le coltivazioni in campo aperto come mais e riso sono di tipo convenzionale.

Ho cominciato a interessarmi di qualche modalità diversa di fare agricoltura. Ho chiesto anche al mio agronomo di fare qualche ricerca e valutazione, ma siamo arrivati alla conclusione che sarebbe necessario fare degli ulteriori investimenti, in attrezzatura per esempio, e non me la sento al momento di rischiare. Ci sono delle spese in più.

Ma le normative cambiano e mi adeguerò.

Il passaggio al biologico è un percorso che in alcuni casi è stato sostenuto da reti di economia solidale, i DES. Nel Parco Agricolo sud Milano c'è il DESR...

Mi interessano molto queste cose, ma il passaggio dalla teoria alla pratica è lungo e soprattutto servono indicazioni pratiche precise.

Io ho coinvolto il mio agronomo, un ragazzo giovane. Non è un nostro consulente e nemmeno un mio dipendente, è un consulente inviato gratuitamente dall'azienda *L'Agricola* (PV) che ci fornisce i semi convenzionali dei cereali.

Le sue risposte in merito a questi temi mi sono sembrate sempre centrate e i rischi ai quali mi sarei esposto troppi. In sostanza, mi piacerebbe seguire il percorso di transizione ma ho timore di espormi troppo visti gli investimenti fatti fino ad ora.

Che tipo di relazioni avete con i consumatori e con gli altri produttori? Esistono in questo territorio dei consorzi, come Riso e Rane e le Tre Acque...

Se tutti gli investimenti fatti non si concretizzano vendendo tutto, il lavoro fatto va alle ortiche.

So che esistono dei consorzi vicini a noi...

Noi vorremmo avere un vero agriturismo dove l'accoglienza ci permette di trasformare ciò che si produce e sostiene la parte agricola.

Noi vorremmo fare vera accoglienza, utilizzando solo i nostri prodotti. Alcuni invece abusano di tale termine; non basta avere quattro api e due somari per fare agriturismo.

Ci può accennare un poco alla storia del luogo?

Il fratello di Anna, Giacomo, ha fatto una ricerca storica del luogo. È il nostro storico.

Lo stemma del luogo è un gallo, da cui la Galizia. Si vede bene sulla piccionaia del 1300.

Nelle cantine sembra esserci una fonte battesimale che risale all'800 A.C. ...

Quella colonna in granito che avete visto e la trave in rovere sono originali, provenienti dalla vecchia struttura. Li abbiamo salvati, malgrado l'ingegnere strutturale ci avesse imposto di eliminare tutto poiché oggi bisogna fare i conti anche con l'antisismica.

Abbiamo dovuto imporci per farle restare, togliendo loro il ruolo strutturale che avevano un tempo.

All'ingresso quel granito con le incisioni lo abbiamo trovato in un fosso nel pavese circa 15 anni fa e messo da parte in magazzino. Quando è stato il momento, con la Galizia ristrutturata sono andato a riprendermelo per utilizzarlo qui.

15 anni fa aveva già messo da parte un pezzo per il futuro progetto...

Io sono sempre stato legato all'agricoltura. Quando ho visto questo posto ho pensato fosse il posto giusto. Non tutti in azienda erano d'accordo. In Consiglio di amministrazione molti miei cugini hanno votato contro. Non è facile trovare fuori i soldi. Mi hanno detto che ero matto. Vedremo...

Io non penso solo a me ma al futuro dei miei figli che hanno 21 e 18 anni.

Io credo che, come in tanti dicono, l'agricoltura è il futuro, un futuro che va costruito, ma che ha radici antiche da salvaguardare.

E se ho visto bene, questo è il posto giusto; la Galizia si affaccia sul Naviglio Grande, di qui i barconi passavano per portare il cavato a Milano. È un pezzo della nostra storia. Bisogna poi vedere come i figli sapranno cogliere le occasioni a loro messe a disposizione.

Mio figlio fa agraria. Non ha seguito le orme della famiglia.

Bisognerebbe fargli fare qualche corso di agricoltura biologica....

Spero almeno che mio figlio finisca la scuola. Lui vuole andare sul trattore ma io sono convinto che prima di fare bisogna conoscere. Io cerco di stimolarlo in tal senso. Speriamo.

Nella scelta di fondo c'è l'agricoltura, ma il focus è sui luoghi da preservare e tramandare. Inoltre c'è la presenza di più generazioni nell'impegno preso. Si vede una forte continuità generazionale.

Mi padre crede al progetto e lo sostiene. Non tanto materialmente ma sotto l'aspetto del sostegno morale alle mie scelte. Nei piccoli frutti è lui che lavora. Facendo una gran fatica, anche fisica. La mia generazione lavora nel fondo, ma non so se ci crede davvero; i miei genitori invece sono immersi da questo impegno. Si sono trasferiti qui a vivere perché ci servivano dei custodi durante la restaurazione, malgrado non siano più giovanissimi.

Se non ci fosse stata la crisi probabilmente non avrei avuto il tempo materiale per occuparmi del progetto e per fare l'agricoltore; lo stesso dicasi per gli altri cugini. Si sono aperti nuovi spazi grazie alla diminuzione del lavoro e quindi è stato riempito da questo impegno.

Un imprenditore edile contadino sembra un ossimoro, ma nel suo caso invece ha una connotazione positiva.

Non mi è mai piaciuto far case in luoghi non adatti, con altre vocazioni. Ho sempre odiato le campagne devastate da costruzioni inutili e brutte. I nostri territori sono pieni di case vuote e capannoni dismessi.

Perché non vengono riutilizzati? Questo non è un problema di edilizia, ma di mala politica e di scelte economiche. Le banche privilegiano alcuni tipi di investimento e non altri.

Io sono d'accordo con la legge contro il consumo di suolo. Va fatta, presto.

Io stesso ho fatto fatica ad avere il mutuo per ristrutturare questo posto. Non l'ho mai ottenuto, ma conto ancora di riceverlo. Questo dà il senso dello sforzo fatto da parte nostra e dell'indirizzo economico che le banche danno.

E i finanziamenti pubblici?

Ho provato a fare progetti e a chiedere finanziamenti pubblici poiché abbiamo tutti i titoli per richiederli, ma non siamo riusciti ad arrivare a nulla.

Solo compilare i moduli per i progetti richiede uno sforzo enorme, è difficilissimo.

Servono dei super tecnici e malgrado noi ci siamo potuti appoggiare sempre alla famiglia, tramite una cugina architetta, non è bastato.

Vorremmo fare arrivare qui il battello proveniente da Milano che adesso staziona a Gaggiano e che dovrebbe fare capolinea qui per tornare indietro. Speravamo che con Expo qualcosa si muovesse, ma al momento nulla di certo si intravede all'orizzonte.

Aiuti da altri tipi di finanza non convenzionale?

Mi sono rivolto alla Coldiretti, alla quale siamo associati. Ci hanno fatto parlare con un ente che aiuta e finanzia alcuni progetti. Non se ne poi fatto nulla. ...

La terra avrei dovuta comprarla prima, non adesso. Ho fatto una scelta sbagliata e ho pagato tanto di più.

A medio termine, fra qualche anno, come si stabilizzerà la vostra produzione agricola e zootecnica e che peso avrà rispetto all'agriturismo?

Malgrado non sia solo io decidere, spero che nei prossimi 5 anni mio figlio punti verso un'agricoltura sostenibile. Il ciclo sarà chiuso, i cereali prodotti andranno ad alimentare il ramo zootecnico che deve essere incrementato e deve trovare un mercato più stabile e remunerativo, oltre a rifornire in toto l'agriturismo. Ogni parte dell'azienda ha bisogno dell'altra.

Sono convinto che la parte ricettiva, l'agriturismo sia fondamentale per il sostegno di tutto il progetto poiché è la parte più remunerativa. Ma è anche il ramo più difficile.

Che tipo di alleanze vede con i vicini di casa, con i produttori sia convenzionali che biologici?

Il mondo agricolo che io conosco è molto chiuso. Mi pare però che la nuova generazione abbia una marcia in più. Cercano il contatto. Ci sono miei vicini che fanno carne, ma seguono solo l'ingrasso. Ma tante scelte vengono fatte non tanto perché gli agricoltori non vedono le contraddizioni, ma perché devono sopravvivere. Si sono dati alla grandezza e al contoterzismo, perché il problema è salvarsi.

E spesso sono gli stessi incentivi agricoli che sballano il mercato e obbligano i piccoli agricoltori a fare scelte non sostenibili, anche per loro. [...]

... Qualche mese fa, c'è stato un incontro a Cuggiono organizzato da Magni, dell'Ecoistituto della Valle del Ticino sulla Permacultura con Stefano Soldati come relatore.

Vi è stato un intervento della Cirenaica nel quale sono state evidenziate le mie stesse perplessità e Stefano Soldati ha riportato molte esperienze positive, si vedeva che la teoria da lui è stata applicata sul terreno, in maniera vincente, ma io ho paura ad applicare le cose sentite alla mia realtà. Non so se sono davvero applicabili ai miei terreni.

A livello di principio sono totalmente d'accordo ma devo trovare qualcuno che mi segua credendoci davvero. L'agronomo che l'azienda cerealicola ci mette a disposizione, si è documentato in tal senso dopo mia richiesta, ma ha evidenziato diversi punti critici. Le stesse perplessità che ho anche io. Avrei voluto che il relatore venisse nel mio fondo per capire se le sue esperienze potessero essere davvero applicate anche da noi, alla nostra realtà. Non ce ne è stata la possibilità. Un vero peccato.

Ci sono però delle realtà agricole anche non lontano da qui che hanno sperimentato una modalità diversa di agricoltura che è comunque produttiva.

Ogni campagna è diversa. le cose proposte da Soldati si capisce che sono state fatte, ma in Veneto. La nostra terra è diversa. È vero che si può sempre sperimentare, ma prima di cambiare vorrei qualcuno che venisse a vedere i nostri terreni, per non fare un salto nel vuoto. Le campagne di Rosate per esempio sono diverse dalle nostre.

Chi è l'imprenditore agricolo? Che competenze deve avere?

Secondo me l'imprenditore agricolo deve occuparsi di tutto e sapere più degli altri. Deve conoscere prima di fare delle scelte.

Prima non si poteva fare l'imprenditore agricolo se si avevano anche altri interessi. L'imprenditore agricolo doveva fare solo quello.

Con l'introduzione della legge sull'imprenditoria agricola (IAP) la mia azienda ha potuto investire in agricoltura e mio padre coronare un sogno che aveva nel cassetto da tempo. L'imprenditore agricolo ora è Anna, mia cugina; prima c'era mia sorella Simona.

Noi dopo numerose traversie abbiamo dovuto aprire due aziende: la prima azienda agricola con a capo mia sorella Simona che faceva solo l'agricoltore con una parte di terra. Fatto questo passaggio, il titolo di agricoltore è stato trasferito alla società agricola La Galizia che ha i fondi. Quindi doppia gestione con il doppio delle complicazioni.

Un gioco perverso per limitare i furbi ma che ingarbuglia la vita a chi non vuol fare il furbo e vuole lavorare la terra davvero.

Sono arrivati molti controlli ma alla fine anche il sistema si è convinto che volevamo produrre ciò che viene offerto nell'agriturismo. La cascina Gallarata produce e la Galizia fa l'accoglienza con l'agriturismo.

Il progetto è in un luogo molto pregiato ed è degno di successo, ha delle carte da giocare.. Ma se pensiamo alla agricoltura di pianura come la vede?

La vedo molto male. Non c'è nessun ritorno economico. Malgrado ciò che viene sbandierato dai mass media, l'agricoltura non paga.

Ho un parente che dovrebbe rinnovare il contratto di affitto con l'Ospedale di Milano; ma la produzione che fa non serve nemmeno a coprire gli incrementi richiesti dal canone, 50 euro a pertica più nei quindici anni investimenti di spesa sui 350 mila euro . Questo mio parente non sa cosa fare. Ha sempre fatto agricoltura e lo stesso i suoi figli; ma se molla non sa cosa dare da mangiare ai figli oggi e se continua deve indebitarsi e lasciare ai figli i debiti.

Questo è il frutto di scelte economiche e politiche sbagliate che continuano a far lavorare in perdita e a sbandierare che tutto va bene. Non è vero, la situazione è drammatica.

All'orizzonte ci sono tante realtà produttive che chiudono, cascine che non esisterebbero più, un territorio consumato e una terra sterile, non più in grado di produrre...

Noi subiamo anche la concorrenza scorretta dei supermercati. Abbiamo provato a vendere le nostre marmellate ma ci hanno detto che costavano troppo. Siamo fuori mercato. Ma è il mercato che è

sballato. Le stesse associazioni di categoria non sostengono realmente le produzioni e il cambiamento culturale necessario per valorizzare la produzione agricola. [...]

Gli agricoltori sono consapevoli della necessità di un cambiamento reale ma sono soli in questa battaglia. Gran parte della società non si rende conto di tutto ciò. Ben vengano i movimenti che invece vogliono opporsi a questo modello economico. Hanno il mio appoggio.

Noi siamo nuovi, facciamo già fatica a trovare il centinaio scarso di persone che ci acquistano la carne ogni mese.

La mia speranza è l'agriturismo e il ristorante. Qui si pensa di puntare alla clientela altolocata, ma bisognerà confrontarsi anche con i ristoranti del territorio che fanno prezzi bassi e con la difficoltà di arrivare fino a qui.

Io penso che all'inizio bisogna fare arrivare qui le persone e farle stare bene per farci conoscere. È difficile incontrare il favore di tutti, malgrado gli vengano offerti prodotti di qualità. Per questo è molto difficile fare accoglienza.

Agroenergia come tenere insieme agricoltura, cibo, energia, fertilità del suolo

Piero Pedrazzini, Società semplice agricola di Piero e Attilio Pedrazzini, Pavia, 22 luglio 2014

Siamo alle porte di Pavia, nella fascia sud del Parco del Ticino; lì c'è un biodigestore di media potenza che viene alimentato dai prodotti cerealicoli di parte dei 175 ettari dell'azienda agricola di Piero Pedrazzini. Piero mi accompagna sul furgone a vedere i campi ...

Aldo Paravicini delle cascine Orsine di Bereguardo mi diceva di un suo vicino che faceva agricoltura biologica.

Da trent'anni faccio tecniche innovative che adesso chiamano agricoltura conservativa; cerco di produrre rispettando il suolo e l'ambiente in generale.

Ho continuato l'attività degli zii, l'azienda era di proprietà della famiglia, ereditata da me e da mio fratello; io me ne occupo dall'82.

Questo è un territorio che ha come Bereguardo suoli molto sciolti, con molto scheletro, e hanno il problema di non avere una fertilità intrinseca, non è come l'argilla dell'Oltrepo' o di Mezzana Bigli, a ridosso del Po' che hanno una fertilità loro; qui la fertilità è indotta dalle tecniche di coltivazione.

Già dal primo Programma di Sviluppo Rurale regionale del 1992 ho aderito e tranne qualche anno sono sempre stato sulle misure agroambientali e per sei anni ho fatto in biologico riso e cereali. Appunto collaboravo con le Orsine, producevo una miscela di orzo e pisello, la trebbiavo e loro la acquistavano per le mucche; gliela certificavo biologico.

Fate solo cerealicoltura e non avete mantenuto le stalle?

Questo per un problema familiare di manodopera; per la stalla ci vuole oggi una famiglia con giovani che continuano, perché è un impegno che dura 30 o 40 anni per essere giustificato l'investimento, mentre il biogas è più rapido come tempi di ammortamento. Il funzionamento è lo stesso, il biogas è un enorme ruminante, lo chiamano il vaccone, gli si dà da mangiare con la differenza che invece di avere animali visibili sono animali invisibili che non vanno fecondati, non bisogna tagliargli le unghie, c'è un'infinità di aspetti vantaggiosi rispetto all'animale.

Siamo nel post-animale ...

È una parte dell'animale, è solo il ruminante e non ci sono tutti quegli organi che creano problemi, come il fegato, non ci sono le mastiti ...

È un'immagine curiosa ...

Il problema delle aflatossine per esempio è stato risolto nella pianura padana grazie al biogas, altrimenti tutta la massa di mais contaminato di due anni fa, nel 2012, sarebbe andata in discarica o pagata a prezzi bassissimi per farne uso ...

Ma il digestato non contiene qualche elemento inquinante per i suoli ...

No, assolutamente ...

Quanti ettari avete?

L'azienda ha 175 ettari coltivati, le misure del Psr a cui aderiamo sono tantissime, la principale è sulle rotazioni di riso, mais, orzo, la rotazione di tre colture e il sorgo è una quarta coltura, e una parte a prati stabili; metà produzione dell'azienda serve alla alimentazione del biodigestore.

È la misura A che ha come vincolo quello che non si può ripetere neppure in secondo raccolto la stessa coltivazione; il mais non può tornare sul mais. La misura A è l'avvicendamento, quindi vuol dire che se in questo campo quest'anno c'è il riso, l'anno prossimo faccio il mais e l'anno dopo devo fare il riso. Il riso che coltivo è il CL12, è un Clearfield che funziona contro gli infestanti, e il riso centauro, un riso tondo ...

L'azienda è tutta nel parco, una parte in corrispondenza del gradino verso il Ticino è più bassa di una decina di metri, sotto poco c'è lo strato impermeabile, mentre sopra abbiamo dieci metri di ghiaia, di sabbia e ghiaia; ho dei prati stabili che per la misura H o F devono rimanere per almeno sei anni; l'anno prossimo deciderò se c'è una misura interessante per le marcite, così continuerò con i prati stabili.

Ho una convenzione con una azienda zootecnica di 170 capi bovini; nel mio piano di spandimento ho i loro reflui ... per loro è impossibile tenere il carico di bestiame per la superficie che hanno e così acquistano il fieno da me e mi danno i loro reflui come stoccaggio invernale per l'impianto di biogas, risparmiando oltretutto di costruire una vasca di cemento enorme.

Dedica particolare attenzione alle misure dei Psr per avere finanziamenti ...

Questo l'abbiamo imparato già nel '92; quando l'Unione europea dà un indirizzo, non è categorico, ma è sempre conveniente, soprattutto avendo certe dimensioni aziendali che ti permettono di investire in attrezzature e di fare avvicendamenti convenienti ... [...]

Lei ha dato continuità all'azienda agricola, può dire qualcosa sugli zii e sul perché ha scelto di continuare nell'attività agricola?

In famiglia siamo due fratelli, Piero e Attilio, comproprietari di tutto; mio fratello si occupa di un'azienda più piccola nel lodigiano, mais, riso, soia a rotazione ...

Siamo comproprietari e lavoriamo distintamente; c'è un travaso di attrezzature e di manodopera però la gestione è indipendente

Non c'è un filo d'erba in queste risaie ... fate molto diserbo?

Poco, poco, il minimo, quello che serve. Venendo dall'esperienza del biologico ho imparato che la

tecnica di coltivazione è la prima cosa che ti preserva dalle forti infestazioni; poi l'uso della chimica può essere molto ridotto, molto più mirato. E questo è possibile grazie all'avvicendamento, che inoltre favorisce risparmi.

Se andiamo a vedere un riso in monocultura nella lomellina o nel vercellese fanno quattro trattamenti, io ne faccio uno o due; c'è un abisso.

Il biogas ha tanti vantaggi, soprattutto quando ci sono avversità, anche climatiche come la grandine che rovina le foglie del mais che rischia dopo il raccolto nella maturazione di formare delle muffe; invece il biogas permette di recuperare prodotti che per l'uso zootecnico o per l'uso umano avrebbero dei problemi e tramite la biodigestione i prodotti come il mais vengono trasformati in energia e il residuo digerato diventa un concime formidabile.

È il motivo principale per cui ho fatto l'impianto; in famiglia abbiamo deciso perché è un buon investimento, ma dal punto di vista agronomico l'impianto di biogas ha questa enorme capacità di migliorare la fertilità del terreno ... per un motivo semplicissimo che nessuno spiega: nell'allevamento una parte abbastanza importante dei contenuti (della terra) passa nel latte o nella carne delle bestie, così nella produzione di cereali c'è sempre una sottrazione di fertilità dei suoli.

Nella biodigestione si sottrae carbonio e idrogeno mentre azoto, fosforo, potassio e altri microelementi, quelli rimangono tutti e nel ciclo chiuso della biodigestione ritornano sempre al terreno. E si vede subito un miglioramento delle produzioni, perché si ha un bilancio attivo per la fertilità del suolo. Se l'impianto è proporzionato alla superficie aziendale e se si acquista una parte di prodotto esternamente c'è addirittura un ingresso di fertilità.

L'impianto quanti KW produce?

600 KW; è di media grandezza. Fino a 100 KW sono impianti particolari realizzati dalle aziende zootecniche che vogliono utilizzare solo i reflui.

Qui vicino a noi l'impianto di biogas è mirato a recuperare quello che le mucche non assimilano; per dire quanto è efficiente l'impianto di biogas, utilizza i reflui, aggiunge qualcosa di trinciato e sottoprodotti della lavorazione del riso, il farinaccio, e ottiene energia elettrica e il digerato che esce ha ancora le caratteristiche del refluo, non è assolutamente inferiore e poi è inodore ...

Lei sta tessendo le lodi delle biomasse e dell'agricoltura produttrice di energia ...

Al proposito della Unione Europea, quando le normative vanno in una certa direzione, uno deve afferrare il messaggio; se in una città si toglie l'energia elettrica la gente muore prima ancora di avere fame; è l'energia la prima cosa, dopo viene il cibo, perché noi viviamo in una società energivora.

Nelle società come le nostre la quantità di reddito destinata al cibo è minima, poco più del 10 per cento; e ci sono problemi ambientali drammatici, bisogna arrivare all'autosufficienza energetica con le rinnovabili, per via dell'impatto ambientale ...

Qui, ad esempio, il ciclo parte dalla stalla, viene pompato il refluo e digerito e poi ritorna nelle vasche pronto per essere sparso nelle campagne. Calcoli che recupero di risorse c'è da un prodotto che è considerato uno scarto ...

Un impianto di 500 KW richiede un forte investimento; sugli impianti più grossi, da 1 MW, gli agricoltori si

consorziano e ci sono finanziatori esterni che decidono sulla base di quote azionarie di maggioranza cosa fare degli impianti ...

Questo rimanda al problema della legge sui biogas; non so chi l'ha scritta, ma funziona per permettere a investitori esterni al mondo agricolo di fare impianti speculativi; basta disporre di cinque ettari di proprietà su cui costruire l'impianto e poi si vanno a creare situazioni negative e sconquassi, come l'incremento degli affitti agrari o la perdita di proprietà di aziende che avevano 50, 100 anni ...

La legge non dice una cosa semplicissima, quella che tu devi essere proprietario di almeno il 50 per cento del terreno necessario per la produzione agricola e lo smaltimento. Su questo la legge non dice niente.

Cioè non bisogna scollegare l'impianto all'agricoltura che fai.

È lo stesso problema che è nato intorno alla zootecnia e lì è stato ripetuto, poco terreno e megastalle ... acquisti tutto all'esterno e i costi lievitano ...

Se andiamo a vedere in Europa il problema delle quote latte è stato infinitamente inferiore a quanto è successo in Italia perché gestito all'interno del regolamento comunitario; invece in Italia è stato assolutamente trasgredito. Le unità bovine adulte su un ettaro di terreno; questa è la regola fondamentale per il funzionamento di una stalla, non solo per il funzionamento pratico ma anche economico.

Circa otto anni fa per le quote latte e altri motivi gli allevamenti da latte sono andati in crisi, e soprattutto quelli con poca terra perché se tu acquisti fuori l'alimentazione delle bestie, paghi il guadagno di un altro ...

In Europa vediamo allevamenti da latte che producono a un costo di 0,28 centesimi al litro, in Italia non trovi nessuno che riesce a fare il latte a meno di 0,40 centesimi e questa è una penalizzazione enorme perché gli sbocchi del latte sono i nuovi ricchi della Cina che vogliono il latte europeo perché garantito; non solo vogliono i prodotti delle manifatture italiane, vogliono anche il cibo europeo, il latte a lunga conservazione, il latte in polvere, i formaggi, i salumi e anche il fresco che va sugli aerei ...

È la mondializzazione che sconquassa un po' tutto ...

Noi che una volta eravamo deficitari nella produzione agricola, adesso stiamo diventando eccedenti di prodotti di qualità e di prodotti trasformati. Non più grano o mais o altre commodity ... questa è la novità. Ma in Europa per fare il latte in polvere devi avere un latte a un prezzo competitivo, intorno ai 30 centesimi.

E non è un problema di piccole stalle, è un problema di modo di produrre il latte; in Italia il modo di produzione del latte, che si è incancrenito negli ultimi sessanta anni, è quello di spremere alla mucca più latte possibile, imitando il sistema nord americano, che è devastante. Siamo arrivati al punto di avere in media due, tre vitelle per mucca, quando un allevamento da latte tradizionale si basa su una vita dell'animale che faccia 5 o 6 vitelli; più del doppio e con una riduzione di costi rilevante.

Poi si tratta di alimentarli con cibo che sono in grado di assimilare, foraggi verdi o secchi, non sfarinati ... sempre in Nord Europa o in Nuova Zelanda un allevamento da latte arriva a dare al massimo

5 chilogrammi di integratori, in Italia usano tutti dai 10 ai 12 chili.

Sono allevamenti che fanno dai 55 ai 75 quintali di latte per mucca; e però fanno queste produzioni per sette lattazioni, più del doppio di una mucca italiana o nord americana.

Questi sono paradossi, come il pulcino che vive 35 giorni con la luce sempre accesa e poi viene macellato, e lo chiamano pollo; in realtà è un pulcino cresciuto in fretta, con le ossa che si sbriciolano. Se prendi un pollo di Bresse che per normativa ha 100 giorni, finiranno in Cina anche quelli, quando lo mangi è un pollo ... Ci sono modi diversi di intendere l'agricoltura, non è l'agricoltura anti-quata, il pollo di Bresse è un pollo calcolato e studiato, che ha un costo chiaramente tre volte più alto di quello di batteria, che ha una qualità tecnologica, come metodica di allevamenti, è certificato e c'è la serietà di chi produce, e ha una sua valenza economica ...

Metà della sua produzione va nell'impianto di biogas ...

e l'altra metà, circa 70 ettari sono a riso che viene venduto alle riserie; è un riso tondo perché in una situazione di avvicendamento e con una buona fertilità organica ho capito che è più facile da produrre e che è meglio farne tanto e facile ... [...]

Uno dei problemi che avevo prima di fare l'impianto, già avevo la convenzione con la vicina azienda zootecnica, è che quando distribuivo in campagna i reflui, avendo i terreni vicino alla città di Pavia, ai centri abitati, c'erano problemi di odori. Adesso non più perché il digestato solido non puzza ... viene utilizzato prima delle lavorazioni di aratura e interrato prima della semina. Il prodotto fluido, una specie di budino, lo utilizziamo esclusivamente per avere la massima efficienza dalla pianta viva in campo; abbiamo anche modificato le attrezzature, le botti che trasportano il liquido, per avere la migliore distribuzione possibile evitando le perdite di volatilizzazione dell'ammoniaca, punto debole di tutti i reflui e causa di inquinamento da ammoniaca nella Pianura Padana nel periodo in cui si accumula a causa dell'inversione termica e si ammassa insieme alla nebbia.

L'alimentazione del digestore varia in funzione della disponibilità; adesso il problema è che il mais lo stiamo finendo e dopo la raccolta che ci sarà deve stare 30 giorni nella trincea; abbiamo più di un mese e mezzo prima di utilizzarlo e adesso stiamo andando all'80 per cento a orzo ... la maggior parte del gas esce dalla frazione dell'amido e quindi dalla granella. È per questo che si tende a fare prodotti che contengono molta granella come il mais e l'orzo; per noi sono la frazione maggiore ...

Perché la scelta di passare al biogas, all'agricoltura per l'energia?

Il biologico l'ho fatto per sei, sette anni, l'ultimo anno è stato il 2006; poi ho fatto il convenzionale per due anni e nel frattempo ho visitato una quarantina di impianti di biogas, per conoscenza, e ho capito qual'era la logica e i vantaggi per la mia condizione, soprattutto di migliorare la fertilità del suolo.

Come dice il proverbio africano, la terra ce l'hai in prestito dai nipoti, non è che l'hai ereditata da tuo padre, tu la devi trasferire alle generazioni future. È un motivo per cui in Germania non usano suolo per costruire le case, ma demoliscono o recuperano l'esistente; perché continuare a consumarlo o distruggerlo, quando non c'è più la perdita è incalcolabile.

Quando ho fatto questo impianto ho pagato una fidejussione per il ripristino; la legge mi impone una volta finito il ciclo produttivo di ripristinare il terreno agricolo ...

Il motivo principale di scegliere nel 2012 l'avviamento dell'impianto è stato per ragioni di equili-

brio economico dell'azienda e, vista la particolare caratteristica dei suoli, di trovare un modo per migliorare durabilmente la fertilità del suolo e la sua capacità produttiva. È l'agricoltura conservativa; io sostengo la validità agronomica più ancora che quella economica.

Avete avuto finanziamenti dall'UE?

No, perché era inconciliabile per via di aver acquisito una tariffa onnicompensiva incentivante; cioè con quella tariffa (della vendita di energia elettrica) hai un incentivo che ti permette di ammortizzare in un tempo economico, circa 15 anni, l'investimento di tre milioni e mezzo di euro.

È un investimento nostro e la speranza qual'è? che entro i 15 anni un'alternativa alle energie fossili sia quella del biometano; l'anno scorso è uscito un decreto biometano, che è ancora un po' farraginoso e non ci sono ancora i regolamenti ben rodati, che fa intravedere il futuro di queste realizzazioni, che non moriranno tra 15 anni con le tariffe Enel, ma si trasformeranno in fabbriche di metano per uso civile.

A quel punto non ci sarà più il motore (a combustione interna), ma ci sarà un'attrezzatura di raffinazione che toglie la parte che non è metano e lo renderà puro e immissibile nella rete.

A proposito di energia per il futuro lei sostiene una integrazione, conciliazione tra agricoltura e impianti di generazione di energia. Ma chi fa invece megaimpianti con intenti più speculativi e di rottura degli equilibri ambientali?

Sono investitori che fanno disastri, E quella non è la soluzione.

Il primo disastro è la localizzazione; se io ho l'impianto qui e i terreni sono altrove, il costo energetico per far funzionare l'impianto è molto alto, sto parlando di CO₂, ... si riducono i margini di risultato e non c'è l'aspetto agronomico.

Ho visto situazioni dove sono stati fatti impianti in aziende che non potevano sopportare il carico a livello di proprietà o di affitto della terra; hanno dovuto vendere ad aziende con grosse superfici e allevamenti zootecnici rilevanti. Adesso non si può più perché la legge non ti permette più di fare impianti di biogas di certe dimensioni.

La normativa sia per la produzione di energia elettrica che di biometano stabilisce due trattamenti diversi per chi usa prodotti direttamente dalla campagna, mais e orzo ad esempio, e chi utilizza una certa quota di rifiuti agroindustriali: è una normativa mirata soprattutto ad integrare le attività zootecniche ed è giusto perché i reflui zootecnici in certe zone sono un problema e questa è l'unica soluzione. [...]

È mio nipote Riccardo che gestisce l'impianto. Avendo visitato decine di impianti abbiamo imparato che la prima regola è che ci sia un giovane che se ne occupa; perché è tutto legato all'Iphone, nel senso che l'impianto è governato dall'elettronica. Alcune attività sono in manuale e si svolgono nell'impianto, ma la gran parte delle funzioni viene attuata da remoto, quindi da casa sua con il cellulare, il nipote aziona pompe, verifica il livello del gas, controlla la funzionalità del motore ... Io mi occupo dei campi.

L'impianto richiede una manutenzione ...

La manutenzione fondamentale riguarda il motore; con il biometano sarebbe un progresso anzitutto per la resa, si produce energia utilizzabile al 100 per cento mentre facendo energia elettrica si ha un rendimento del 41 per cento, e il resto è calore che se ne va.

Con i nuovi impianti sarà biometano, che è dal punto di vista chimico assolutamente identico al metano fossile, CH₄; metano puro al 99,6 per cento che non porta con sé la memoria di dove arriva ... [...]

Il biogas è sempre il 55, 63 per cento di metano; arriva all'ultima vasca, sottoterra in pendenza, viene raffreddato, pompato e filtrato con i carboni attivi per non avere zolfo, c'è il catalizzatore, e l'ultima parte dell'impianto è quella di cogenerazione, dal biogas all'energia elettrica che va in media tensione, con il trasformatore da 380 a 15 mila in rete.

La manutenzione della cogenerazione è quella più rilevante anche per i costi di service. Una particolarità mia è l'aver messo una caldaia che recupera e brucia il metano e mi produce acqua calda utilizzabile.

Un altro difetto della legge sul biogas è che con l'impianto butto in atmosfera tutto il calore e lo Stato italiano mi dà 28 centesimi per fare energia elettrica, ma non è in grado di dare uno straccio di contributo a una famiglia che voglia venire qui, affittare un pezzo di terra e fare una serra utilizzando il caldo che va perso. In Olanda o in Germania la cosa funziona; vuol dire che chi fa le leggi qui è troppo lontano dall'economia reale. In Germania se uno fa cogenerazione e lì vicino ci sono abitazioni è nelle cose collegarsi in teleriscaldamento e la legge lo impone da un punto di vista ambientale. È inutile avere un edificio in classe A se poi lì vicino uno che fa calore viene buttato via. Bisogna recuperare le risorse in un ciclo durevole.

Lei che studi ha fatto?

Sono geometra e per buona parte ho fatto cose come autodidatta. Sono curioso e con il tempo ho imparato a capire quali persone sono valide e così seleziono i consulenti e scelgo buone competenze; sugli impianti di biogas ci sono una quindicina di ditte, ce ne sono due o tre che lavorano bene, gli altri sono venditori di fumo.

Questo impianto è attivo da quattro anni. C'è voluto un anno e mezzo per arrivare ad avere il permesso di costruire, bisogna fare la conferenza di servizi dove gli enti come il Parco del Ticino e la Provincia devono esprimere il loro parere; giustamente il Parco del Ticino sulle fonti rinnovabili è sempre stato propositivo. Ad esempio ho fatto il fotovoltaico sulla falda dell'edificio verso l'autostrada e non ho avuto nessun ostacolo.

Progetti per il futuro di questa azienda agricola; possiamo chiamarla agricola?

Superagricola. Il fatto che con il digestato produco di più e miglioro la fertilità del suolo, il mio terreno contiene più sostanza organica; qui l'impianto per la digestione ci mette circa sessanta giorni e si è tolto tutte le sostanze che si potevano togliere ...

Vedo il futuro nel biometano, in una conversione a breve medio termine; al di là della maggiore efficienza non si deve modificare l'impianto, cambia la trasformazione finale, invece di andare in un filo elettrico, va in un tubo ... È un prodotto pronto all'uso ...

All'estero questi impianti li hanno fatti i privati mettendo in piedi dei fondi per l'impiantistica energetica.

Il nostro impianto è attaccato alla terra e mio nipote vede che faccio dei bei raccolti e così sta tranquillo perché l'impianto viene bene alimentato; in altre situazioni è tutto scollegato ...

Come vede le prospettive dell'agricoltura di pianura?

Stiamo andando verso i ricchi cinesi, le prospettive di sbocco ci sono, dobbiamo noi essere in grado di produrre bene e con i metodi giusti ...

L'agricoltura del Novecento è quella della monocultura ...

No, quella è finita; qui con il greening e con le nuove normative dell'UE non si potrà più fare; è previsto l'avvicendamento di tre colture avendo trenta ettari.

Secondo me gli allevamenti da latte lombardi sono preistorici, sono destinati tutti inevitabilmente alla chiusura; altrimenti devono cambiare il modo di produrre, lavorando in modo diverso.

Il prodotto per uso interno del latte è una quota minima, che serve per la trasformazione locale dei formaggi; la gran parte del latte va alle centrali (e al sistema della grande distribuzione). Il problema è lì. È lo stesso problema che c'è nel mercato del riso che è formato da due componenti, c'è il riso per il consumo interno, italiano, il Carnaroli, l'Arborio, il Vialone, che è un 20, 30 per cento della produzione; poi ci sono i risi mondiali, sono commodity, li facciamo noi e li fanno anche gli altri. Allora, o noi li facciamo in modo diverso e riusciamo a venderli a un prezzo diverso, in modo biologico o a basso impatto, come nella Camargue che hanno vincoli enormi a livello ambientale e significative integrazioni di reddito per ettaro per la funzione ambientale di tenuta della falda salina in profondità.

È il Psr che deve premiare certe scelte.

Un risicoltore di 50 ettari nelle nostre zone ha grosse difficoltà, è una superficie insostenibile. Non basta neppure la trasformazione del riso; mettere in piedi una piccola riseria è un'attività diversa da quella agricola che deve avere una sua efficienza economica e una sua gestione; stanno in piedi se hai dei familiari che gestiscono questo lato della trasformazione; se devo prendere dei dipendenti per far lavorare il mio riso sono in perdita da subito.

Allora qual'è la soluzione? quella di diventare più grandi ...

Nella Pac si richiama l'indirizzo di fondo, quello dell'agricoltura professionale che significa disporre di competenze e di certe dimensioni aziendali; non può essere una cosa improvvisata; soltanto la conoscenza delle leggi e dei regolamenti richiede cultura e strumenti e non può essere un hobby, perché se è un hobby non devi pensare di viverci.

Ma quale futuro ha l'agricoltura familiare? che spazio ha la contadinità ...

Ci sono attività agricole come quelle orticole che permettono la sostenibilità di piccole aziende, che hanno ragione di essere.

Nella montagna l'agricoltura contadina ha poi un senso perché c'è una fortissima valenza ambien-

le e turistica e di conservazione del territorio; la multiattività e le aziende di piccola dimensione finiranno per essere confinate in tali aree dove ci vuole un presidio del territorio e per questo sei remunerato; sei il custode del territorio e fai prodotti di qualità.

Anche le monoculture risicole sono preistoriche, non hanno motivo di essere se non in zone limitatissime; conosco tanti produttori di riso e la diversificazione è fondamentale. Chi non considera l'arricchimento dei terreni dove si può produrre di tutto è perché ha fatto una scelta di campo netta che oggi impone un minimo di 200 ettari per avere un minimo di durata ...

L'azienda deve garantire un reddito a chi conduce la terra e con la nuova Pac ci vuole l'avvicendamento e quelli che lo rifiutano hanno solo l'alternativa di smettere.

Questa è un'epoca di cambiamenti per l'agricoltura di pianura ...

Cambiamenti sicuramente mirati all'energia e ai prodotti di qualità a livello di tutta l'Europa; bisogna fare aziende sostenibili economicamente e garantire la fertilità dei suoli. Le capacità produttive del terreno sono un bene inestimabile ...

L'idea è quella di essere un'azienda sementiera, immaginando che si possa diventare anche distributori di conoscenze e di abitudini.

Marco, Michele e Tommaso, Cascina Frascina, Abbiategrasso, 5 novembre 2014

Avete dato vita a questa azienda agli inizi dell'anno. Alcuni di voi hanno meno di venticinque anni e sono ancora studenti, Michele è laureato in Agraria, Tommaso e Andrea sono ancora studenti. Vi chiederei di partire dalla scelta di mettervi insieme, la passione che vi lega, i motivi per cui avete deciso di far partire un'azienda e la grossa opportunità di aver avuto questo spazio della cascina, circa dieci ettari di superficie coltivabile, una parte a bosco ...

Michele

Inizio raccontando il mio percorso. Dopo il liceo ho intrapreso l'università di Agraria, io sono di un paesino vicino a Varese e non avevo mai avuto esperienze in agricoltura, non ho una famiglia contadina né possedimenti di terra, niente.

Vicino alla laurea, mi sono chiesto; e dopo? non avendo esperienza pratica in agricoltura ho cercato qualcosa per impratichirmi; ho incrociato un corso in agricoltura biologica, un po' più pragmatico e calato nella realtà, promosso dalla Fondazione Minoprio e organizzato con AIAB Lombardia. È stato un corso che qualificava tecnici in agricoltura biologica; un primo esperimento che facevano e lì ho conosciuto Antonio Corbari e Marco che era il mio compagno di corso. È durato sei mesi e lì ho avuto appunto un po' di esperienze pratiche e di conoscenza di aziende biologiche, multifunzionali, che mi hanno abbastanza appassionato e incuriosito.

Ho fatto il tirocinio alla Cascina Caremma, una realtà aziendale interessante... e lì avevo iniziato un po' di collaborazioni e di lavoretti insieme ad AIAB Lombardia.

Nel dicembre dell'anno scorso Antonio Corbari ci ha proposto questo progetto; era qualcosa di giusto, che ci voleva, perché io stavo cercando appunto un posto dove avrei potuto mettere alla prova quello che avevo imparato.

E qui appunto (è entrata) la provvidenza di aver ricevuto... questo dono. Ci siamo trovati ad avere della terra in comodato d'uso gratuito da parte dei due proprietari della cascina che hanno creduto in questo progetto e hanno messo a disposizione il terreno e anche un po' di loro soldi per far nascere questo progetto.

Quindi è una famiglia che è stata protagonista di questa vostro inizio; vi ha aiutato... vi ha stupito.

E un po' mi ha stupito sì. E allora, mi sono detto, cogliamola questa occasione, buttiamoci in questa avventura, anche con tutte le avversità, perché da Busto Arsizio io ho fatto il primo periodo a venire qui, a dormire durante la settimana in cascina.

Insomma i primi mesi sono stati anche abbastanza impegnativi, però è una realtà dove sto imparando tanto, praticamente quello che mi ero proposto, e dove siamo tutti un po' responsabilizzati in questa cosa; e non c'è qualcuno che ti dice fai questo o fai quello.

È una condivisione di questa libertà, di movimento e di azione.

Ci dite qualcosa su questa famiglia, chi sono e come avete incrociato questa loro disponibilità?

Tommaso

Allora, Andrea lavorava già per loro, li aveva aiutati a far partire il pollaio e il frutteto; ma soprattutto conoscevano Antonio Corbari, erano amici... e gli hanno proposto questa idea di far partire un'azienda agricola. Con loro ci siamo trovati subito bene ...

Marco

La proprietà fortemente crede sul progetto.

Come diceva Michele prima hanno messo a disposizione la cascina con un comodato d'uso gratuito, senza affitti, poi hanno fatto direttamente gli investimenti; hanno acquistato le serre, le macchine e le attrezzature.

Ci sono quattro serre, una riscaldata con geotermia; l'impianto termico di tutta la cascina è volto anche a un discorso di sostenibilità ambientale, ci sono i pannelli fotovoltaici, due falde di fotovoltaico qua sopra e una falda sul magazzino di fronte a dove avete parcheggiato. Poi tutto il riscaldamento e l'acqua sanitaria arrivano da un riscaldamento in geotermia, e parte di quella capacità di caloria è stata utilizzata per riscaldare il pavimento delle serre a vivaio.

L'investimento l'ha fatto tutto la proprietà... sono giovani o anziani?

No sono anziani e lui ha circa ottant'anni. è stato insegnante prima, poi delegato nell'edilizia sociale per le Acli Milano; attualmente è presidente onorario delle Acli di Milano. Nel 2011 gli è stato consegnato l'Ambrogino d'oro; il pensiero che ha lui e che ha sempre detto nelle nostre chiacchierate è che la fortuna che ha avuto, che gli ha sicuramente permesso un agio economico importante, è d'obbligo morale restituire, sostenere iniziative e dare la possibilità a dei giovani di lavorare, senza spostarsi all'estero o cercare lavori assurdi da altre parti.

Quindi avete incontrato... un mecenate. E la scelta da parte tua?

Marco

Io arrivo dal mondo informatico, sono del 1966 quindi ho quarantotto anni.

E dopo ventotto anni di informatica nell'ambito finanziario- bancario, negli ultimi tempi ero un po' esausto, un lavoro abbastanza pesante e pressante. Unitamente anche a un momento di crisi dell'azienda ho cominciato a guardarmi intorno su percorsi alternativi che pensavo si sarebbero resi necessari. E infatti l'azienda è entrata in crisi e io nei tre anni di crisi, quindi di cassa integrazione e contratti di solidarietà, ho approfittato di questo periodo di assenza dal lavoro per fare una formazione alternativa.

Ho partecipato al corso della Fondazione Minoprio e AIAB per acquisire appunto nozioni in ambito agricolo e soprattutto agricolo-biologico.

Da qui io e lui ci siamo frequentati durante le seicento ore del corso, abbiamo conosciuto Corbari come docente e siamo sempre rimasti in contatto. Da questo contatto è nato quello che è il discorso che stiamo portando avanti adesso.

È stato sorprendente trovare questa persona che aveva queste idee sostanzialmente innovative, non direttamente legate a un investimento che desse dei ritorni immediati, anzi tutt'altro; nell'ottica della proprietà l'ideale sarebbe che si costituisse una cooperativa, quindi che addirittura noi venissimo

qui ad abitare e a gestire tutto il fondo.

Io vengo da Arluno e faccio il pendolare, mentre Tommaso e Andrea sono di Abbiategrasso.

Tommaso

Io sono sempre stato portato a stare all'aria aperta, a voler fare questo lavoro; ho fatto il liceo scientifico, e già in terza superiore ho iniziato a lavorare in un'azienda agricola che produceva ortaggi qui vicino. Ero amico di Andrea, che lavorava con me, e lui mi ha detto di questa opportunità; era interessante avere la possibilità di iniziare un lavoro così, avendo la disponibilità di qualcuno che ti aiuta. Ho accettato subito la proposta. E sono molto contento di averla accettata perché è il futuro che mi ero prospettato.

Quindi vi siete trovati e dovevate decidere che tipo di attività, quale ambito produttivo scegliere, che indirizzo dare alle produzioni ... insomma aprire le prime fasi di progettazione dell'azienda e della attività.

Michele

In realtà la proprietà, interessandosi nell'avviare questo progetto, aveva già un pochino deciso con Antonio l'indirizzo che si voleva dare; contattando Antonio hanno deciso di avviare un'azienda simile alla sua di Cernusco sul Naviglio e Antonio giustamente ha sostenuto l'avvio anche del vivaio, delle piantine, perché il mercato delle piantine certificate biologiche si sarebbe potuto ampliare facilmente.

In effetti avendo avuto subito la certificazione biologica delle piantine molte aziende qui intorno hanno iniziato a contattarci e a richiederci le piantine il mese dopo che avevamo iniziato a produrre.

Quindi diciamo che l'indirizzo produttivo era già stabilito più o meno, nel senso che Antonio ha dato le prime dritte iniziali e poi abbiamo iniziato a produrre su questo quadrato di terra, con le serre e i corridoi che ci sono di fianco. Le coltivazioni di ortaggi per iniziare, per avviare la nostra azienda con un pezzo di terra abbastanza piccolo, sono state comunque abbastanza redditizie; all'inizio siamo riusciti comunque a barcamenarci tra le piantine da seme e la produzione orticola; siamo riusciti a portare a casa qualcosa e ci stiamo appunto specializzando sugli ortaggi.

Marco

C'è da aggiungere anche che i risultati che stiamo avendo sono favoriti dal fatto che la proprietà ha messo a disposizione anche un locale in centro ad Abbiategrasso dove noi facciamo la vendita diretta. Da quando a luglio è partito il punto vendita in forma diretta è stato un crescendo.

A parte i canali di vendita con i gas che ha Marco Cuneo con Francesca di Rho e la partecipazione ad alcuni mercatini nei festivi, oltre alla vendita in cascina Gambarina, tutta la rete concorre, è una cosa che abbiamo avviato, noi cinque di Abbiategrasso, da subito scambiandoci i prodotti in forma collaborativa. E così adesso con il negozio che assorbe parecchia produzione, quello che a noi manca lo chiediamo a loro, quindi c'è questo scambio reciproco.

Il negozio è aperto tre mezzette giornate a settimana, compreso il sabato; e nella gestione abbiamo un nostro uomo di punta: Tommaso. Al sabato c'è lui e Andrea, che sono i più piccoli ...

Quindi anche questo pezzettino è importantissimo perché insomma si produce e bisogna vendere, quindi avere questo punto in Abbiategrasso è stato un elemento rilevante.

I commenti che ho sentito sono tutti abbastanza positivi; molti hanno apprezzato il fatto che fossimo

noi, cioè un'azienda agricola, ad andare in centro, in Corso XX Settembre.

Michele

È forte come la gente entra, compra e ci ringrazia. Ci sono tante signore anziane; non tutti possono andare a fare la spesa in cascina e quindi la comodità di avere il prodotto fresco e buono che puoi andarlo a prendere a piedi.

Tommaso

Non ci sono molti ortolani ad Abbiategrasso ce n'è uno in Piazza Castello, uno in Corso Italia. Rispetto al nostro punto vendita sono distanti; poi c'è un negozio biologico al dettaglio che si chiama L'acacia, che però è molto distante da noi e comunque non ha molte referenze sul fresco. In più noi abbiamo approfittato dei giorni di mercato aprendo il nostro negozio per fruire del maggiore scambio che c'è in giro.

I prezzi che fate dei vostri prodotti quanto sono accessibili rispetto a un prodotto convenzionale? Avete un ricarico maggiore rispetto ai prodotti convenzionali? E in questo discorso come vi vedete circa il tema della sostenibilità economica, quali sono i vostri prossimi programmi rispetto ai prodotti e che volumi pensate di fare? Insomma le sfide che avete aperte, voi e la rete di cui fate parte.

I prezzi non sempre sono più competitivi rispetto ad esempio all'Esselunga. E qualcuno ce lo viene anche a dire: Perché vendete le verze a due euro al chilo quando io le trovo a 90 centesimi? Secondo me una persona deve essere anche un po' sensibilizzata e un po' deve anche capire qual'è la reale differenza tra una verza che prende da noi e una verza che magari prende all'Esselunga. Magari la nostra ti costa due euro al chilo però arriva da qua, non ha fatto 12 mila chilometri su un camion e quindi c'è la freschezza e la bontà e poi è anche più sostenibile dal punto di vista ambientale.

Marco

Un esempio specifico sui prezzi. Io ho partecipato insieme a Marco Cuneo ad alcuni mercatini a Buccinasco ed eravamo in due banchi della verdura presenti, Marco biologico e uno non biologico; rispetto a quel banco avevamo il doppio dei prezzi su quasi tutte le referenze.

Comunque sia ho visto che in quella occasione ma anche in altre occasioni in cui Marco ha partecipato, la clientela si è divisa in modo uguale, nel senso che Marco ha portato a casa il suo incasso che ha giustificato il fatto di stare fuori una mezza giornata, e penso che anche l'altro abbia fatto lo stesso.

Il nostro è un prodotto buonissimo, nel senso che è fresco, e i commenti di quest'estate sui pomodori e sulle patate che adesso stiamo vendendo a uno e cinquanta al chilo. Sono tutti entusiasti delle patate e anche le verze vanno via come il pane.

C'è qualcuno che ovviamente dice che all'Esselunga costa di meno, e che la grande distribuzione ci fa sempre trovare tutto in ogni stagione; è inevitabile, è un'educazione che viene da lontano.

Però ribadisco, il nostro negozio è in continua crescita, il sabato poi che teniamo aperto va a prendere anche quella porzione di popolazione che il martedì e il venerdì non può accedere; sono i lavoratori, quelli che sono pendolari, che vanno a Milano e durante la settimana non possono esserci.

È grazie al fatto che siete in cinque produttori e che c'è questa rete che riuscite a dare continuità di produzione, di varietà...

Tommaso

Beh, abbiamo appena iniziato con la rete ed è in vista dell'anno prossimo che ci siamo trovati per decidere come andare avanti assieme, chi mette qualcosa e chi mette qualcos'altro appunto per avere una continuità di produzione ed evitare il buco delle insalatine ad esempio in alcuni periodi.

Marco

L'avviamento del negozio e poi il concretizzarsi della rete, per quanto ci riguarda e anche per Marco Cuneo sicuramente, hanno evidenziato il fatto che noi avevamo scarsità del prodotto, quindi abbiamo parlato con la proprietà e siamo in accordo per avere un altro ettaro e mezzo e quindi aumentare la produttività in campo aperto; questo dovrebbe aiutarci ad avere più prodotto sia per il negozio sia per i canali di vendita che sono già in essere degli altri produttori. Per quanto riguarda la costituzione della rete l'intendimento è quello di approcciare anche a canali di vendita differenti, come ad esempio la ristorazione collettiva, nei confronti della quale Marco Cuneo ha già avuto alcuni contatti.

Nel magentino c'è il progetto Tasso (Territorio, Agricoltura, Società in una prospettiva Sostenibile). Ne aveva parlato un docente universitario di Agraria a Cuggiono, sottolineando come quello fosse uno spazio importantissimo non solo dal punto di vista economico, di poter programmare e poi vendere cibo biologico, ma anche dal punto di vista della educazione al cibo.

Il comune di Milano ha avviato questo progetto Il piano del cibo e per quanto ne so io nel Comune di Arluno, nel ricapitolato di gara per le forniture è aumentata la percentuale di biologico; so che qui ad Abbiategrasso ho sentito vogliono fare la stessa cosa e quindi c'è un potenziale terreno sul quale camminare. Però appunto la singola azienda non può riferirsi alla Sodexo piuttosto che ad altre realtà della ristorazione collettiva; allora come già viene fatto in altri ambiti, ci sono le aggregazioni per diventare interlocutori significativi. E così è la nostra idea di creare questa rete e formare una massa critica, produttiva e di fatturato per essere significativi nel proporsi. Soprattutto perché poi in ambiti come questi, sia la ristorazione collettiva che l'altro eventuale filone della grande distribuzione, è necessaria una certa continuità. E quindi adesso noi abbiamo due ettari scarsi, Marco Cuneo ne ha tre, però insieme facciamo una massa più interessante, con Francesca che ne ha due circa e Poscallone con cinque, sei ettari; insieme si crea una possibilità di produzione più continuativa.

Questa rete che state costruendo deve presidiare e gestire tutta una serie di aspetti, dalla programmazione delle produzioni...

Sicuramente c'è la programmazione e poi l'apertura di nuovi canali che al momento le singole aziende non potrebbero fare, non potrebbero essere competitive.

Michele

Poi c'è un discorso anche di collaborazione, di scambio di mezzi, di conoscenze, di esperienze ma

anche su scambio di materiali e cooperazione negli investimenti collettivi.

A noi servirà un furgone a breve per trasportare le piantine, per trasportare le casse di verdure e stavamo ragionando di fare un acquisto collettivo come rete per poi utilizzarlo insieme, ed è una cosa intelligente e interessante insomma.

Marco

Anche questo aspetto è importante, perché soprattutto qui in Lombardia c'è la nozione della difficoltà degli agricoltori di collaborare tra di loro; diversamente che in altre realtà, mi viene in mente l'Emilia dove invece c'è più cultura di consorzarsi, di aggregarsi. Quindi questo sodalizio è in tal senso in controtendenza e vorrebbe essere un esperimento di riferimento, se si riesce a farlo qui. La rete è stata costituita formalmente da un notaio, c'è un atto costitutivo e uno Statuto. Ci ha aiutato con una bozza il notaio, e abbiamo fatto quattro riunioni in primavera per buttar giù alcuni punti.

Era un rodimento di Marco Cuneo mi ricordo questa tenacia di riuscire a formalizzare la rete dopo le sue esperienze di Orti Colti, di Nutrire Milano; una grande scommessa il mettersi insieme e che richiede molta delicatezza.

Cinque teste, cinque pensieri, cinque visioni, che poi devono essere amalgamate e plasmate per indirizzare tutto nello stesso orientamento. Poi ognuno ha la sua autonomia; lo statuto non è stato creato in forma vincolante e anche le scelte che vengono fatte, abbiamo già detto che chi vorrà aderire aderirà.

È una rete a bassa strutturazione, è un condividere una linea di lavoro e volta per volta progettare le cose.

Michele

Esatto, perché è una formalizzazione di un gruppo di aziende che poi in base ai progetti che si sceglierà di percorrere, deciderà volta a volta chi dovrà essere la capofila; dico un esempio piccolo che abbiamo appena iniziato, oltre a quello dei GAS che continua, c'è un negozio di Busto Arsizio che ci ha chiesto dei prodotti perché è passata al biologico, allora noi della Frascina facciamo da referente e rispetto agli ordini della settimana noi contattiamo le altre aziende che portano le cassette qui e il venerdì noi le portiamo a Busto Arsizio.

E quali sono le vostre linee produttive?

Marco

Due sono le linee produttive di Frascina, uno è il vivaio di piantine certificate bio, perché come diceva giustamente Michele prima, la provincia ovest di Milano, da nord a sud, è sguarnita, non c'è nessuno che produce piantine certificate, non c'è a Varese né a Pavia. I primi che si incontrano qui a ovest sono a Moncalieri, Gariglio e l'altro è ad Alessandria, Tassinario. Che sono i due vivai certificati, oltre all'azienda che è stata di Antonio Corbari e che adesso la portano avanti tre giovani, Daniele, Luigi e Stefano, che lavorano circa sei ettari di cui buona parte è in serra.

L'altra linea produttiva è sugli ortaggi e siamo in conversione; essendo partiti ad aprile, la certificazione sulle piantine è arrivata dopo un mese perché substrato e semi sono certificati, mentre invece

la certificazione sul prodotto finito, l'ortaggio, fa il percorso della normativa, richiede due anni per le verdure e tre anni per il frutteto. Tutta la cascina è sotto certificazione e in conversione. In prospettiva l'idea è quella di essere un'azienda sementiera.

Tommaso e Michele

E di evolvere in parallelo le due linee, senza un'eccessiva specializzazione perché solo il vivaio non so se sarebbe sostenibile. Un puro vivaio insomma avrebbe bisogno anche di volumi enormi. È anche una cosa interessante sfruttare il fatto che facciamo le piantine per fare anche gli ortaggi e testare la qualità della piantina.

L'accesso ai saperi, le relazioni con gli istituti universitari o con aziende sementiere come Prospecierara della Svizzera; questa dimensione di rapportarvi con esperienze o con realtà di ricerca anche per monitorare le cose che state facendo, come siete messi?

Michele

Diciamo che siamo abbastanza aperti a queste collaborazioni e per il nostro inizio ci siamo basati soprattutto sull'esperienza di Antonio che ci ha fornito molti contatti e alcuni personaggi che lo conoscevano sono stati disposti anche a venire qui a visitarci.

Mi viene in mente un progetto dell'Università dove c'è un ragazzo che conoscevo e che sta facendo un'esperienza "nutrire una città che cambia"; sta facendo delle ricerche su ortaggi esotici, che arrivano dalle Filippine, selezionando un po' di varietà da provare qui in Italia per poi fornire e offrire dei prodotti anche alle comunità straniere che ci sono e poi diversificare la produzione. Siamo in contatto con lui, ci ha fornito già dei primi semi di Ampalaia, un cetriolo delle Filippine che abbiamo provato un po' con scarso successo perché abbiamo avuto i semi in ritardo. Un altro contatto che abbiamo avuto è appunto con Prospecierara e con Sativa.

E altre collaborazioni che ci hanno permesso di sperimentare alcune piantine; ci hanno anche fatto i complimenti per la qualità. Alcune insalate che abbiamo prodotto in autunno sono state apprezzate da Nicolò Reverdini per esempio, siamo riusciti a farle abbastanza bene, di qualità buona; e i finocchi della selva sono stati apprezzati... siamo partiti tardi con l'orto primaverile ma le piantine dell'orto autunnale le abbiamo distribuite e alcune risposte sono state belle, positive.

Voi state facendo agraria in Statale a Milano; avete riscontrato sensibilità nel corpo docenti, nei professori, a livello istituzionale rispetto al tema del biologico? e perché voi avete fatto questa scelta?

Tommaso

Il corso che sto facendo io è prettamente incentrato sull'ambiente, ma non si è mai parlato di biologico specificatamente nelle lezioni di ecologia agraria il professore, molto pro biologico, non ne parla tanto. Io mi sono incentrato sui temi della sostenibilità perché secondo me è uno dei punti fondamentali e sono contento di aver trovato questa azienda, di aver iniziato questo progetto con queste intenzioni di fondo alle quali adesso credo molto.

Michele

Per la mia esperienza, è vero che in Università si accenna alla tutela ambientale, a tanti discorsi di

sostenibilità e di conservazione della natura perché si era arrivati a un estremo opposto; alcune volte è accennato in maniera negativa, così almeno io ho sentito parlarne. Ma sai perché? perché fa paura ai grandi capoccioni e poi ci sono i problemi delle rese mancate e dei rischi della fertilità del terreno.

Marco

Se posso aggiungere qualcosa a quello che hanno detto loro, io non ho un percorso didattico istituzionale perché non ho fatto l'università, ma ho partecipato come curiosità a un progetto di ripristino di alcune varietà di frumento antiche come il senatore Cappelli.

Questo progetto è partito in Emilia Romagna, sostenuto dall'università con il professor Dinelli di Bologna, ed è stato replicato qui da noi su stimolo del DES, distretto eco-solidale, con la collaborazione dell'università di Milano e con la presenza di Dinelli che è un personaggio vivace, stimolante, profondamente coinvolto. Bocchi dell'università di Milano, il giorno in cui siamo andati a guardare il frumento a marzo 2011, sembrava stupito lui di quello che stava vedendo e dei risultati del capo prova.

Michele

Un'altra cosa che mi è venuta in mente, di cui molto spesso ho sentito parlare in università, è la magica frase "l'agricoltura biologica non è sostenibile", in riferimento alla popolazione mondiale che aumenta, per il fatto che produce di meno e ci vuole troppa superficie. Non sfama e quindi la sicurezza alimentare non è garantita dall'agricoltura biologica. Un discorso appunto che da un certo punto di vista ci può stare; e anche professori a favore del biologico la segnalano come un'opportunità solo per un'élite di popolazione.

Giorgio Nebbia che è un professore di merceologia, insomma, un grande competente sui temi della terra, dell'agricoltura e delle merci, è uno che esercita il dubbio. Propende per un cambiamento nell'agricoltura, però si pone tutta una serie di domande circa questo tema della sostenibilità ambientale, economica e sociale e quindi anche quanto cibo necessita questo mondo. Se riportiamo il discorso alla città di Milano, se oggi dovessimo porci il tema di nutrire Milano, quante aziende biologiche ci sono e quanta produzione fanno? E quali cambiamenti stanno accadendo nel convenzionale; anche lì c'è una sfida aperta.

Marco

Nel territorio lombardo le aziende biologiche sono poche ma negli ultimi cinque anni sono in aumento, pur con piccolissimi numeri. È ovvio che non si diventa biologici accendendo e spegnendo un interruttore e chi arriva da una cultura decennale di monocultura di mais non può dire domani divento biologico e faccio gli stessi numeri di adesso, è un percorso che deve essere fatto non come una qualsiasi start up, è una scelta che deve essere ponderata e calcolata; sono percorsi di redditività che probabilmente non funzionano nell'immediatezza di due o tre anni e che richiedono un cambiamento culturale da parte di chi decide.

Insomma quale agricoltura ci attende? Dove sta andando l'agricoltura di pianura e che prospettive ci sono? Questo attiene sia alle scelte dei protagonisti dell'agricoltura ma riguarda anche le istituzioni, i gusti dei consumatori, i cittadini.

Michele

Sto pensando al fatto che c'è sempre più bisogno di una diversificazione della produzione; il risicoltore qui davanti ha diversi ettari però deve per forza farsi l'assicurazione sulla coltivazione del riso perché in una estate come questa ha portato a casa poco; facendo solo quello deve ricorrere a qualcos'altro e quindi una delle soluzioni è diversificare, non specializzarsi, anche se per tanti agricoltori diventa difficile cambiare.

Marco Cuneo dice spesso che la sua vita è totalmente cambiata da quando ha cominciato a coltivare ortaggi per il turbinio di gente che arriva in azienda, per le modifiche della struttura aziendale e delle diverse cose da fare. Secondo me è una cosa importante essere appunto identificati come multifunzionali, anche come un'azienda aperta ad accogliere persone.

A me piace quando la gente viene qui a chiederci cosa facciamo, viene a visitare il vivaio; penso che in un'azienda normale che produce mais non c'è gente che va lì a chiedere come viene fatto il mais, ci sono i campi tutti uguali e basta, mentre da noi vengono a chiedere e a vedere. Certo, è anche bello il fatto di avere visitatori, persone che si interessano, che vengono qui a comprare direttamente o anche solo a chiedere. Invece, è difficile dire come si dovrà evolvere l'agricoltura. Sicuramente l'allerta all'esagerazione verso cui si è andati c'è già stata, l'esasperazione del "voglio produrre sempre di più" adesso si sta ridimensionando e l'agricoltura convenzionale deve cercare di rientrare nei canoni della lotta integrata.

Marco

Forse l'agricoltore non può più fare l'agricoltore punto e basta. Non posso pensare che rimanga l'agricoltura in senso stretto l'unica fonte di guadagno, per via anche delle situazioni meteo che si stanno evolvendo; e quindi se focalizzi la redditività su un'unica cosa c'è il rischio.

Questo lo testeremo nel progetto che stiamo portando avanti; ma ad esempio nel percorso didattico che abbiamo fatto io e Michele si è molto evidenziato il fatto che l'azienda debba ormai essere multifunzionale, cioè il reddito aziendale deve derivare da rivoli che affluiscono allo stesso bacino; potrebbe essere l'ospitalità, potrebbe essere la diversificazione delle produzioni, mettere a disposizione i propri mezzi per fare attività di manutenzione stradale, l'avviamento al lavoro di persone con disagio sociale o la riqualificazione di persone ...

Voi in questo anno di vita cosa avete messo in tasca come reddito? Ancora una domanda di prospettiva che vi riguarda, quali possano essere i punti più critici che dovrete affrontare, e da qui a cinque anni qual'è il vostro sogno, il progetto da portare avanti?

Michele

Una cosa che dicevamo prima con Tommaso, si sta pensando appunto di andare a coltivare altri terreni. Perché in questo periodo stiamo lavorando io e Marco tutto il giorno, mentre Andrea e Tommaso al pomeriggio quando tornano dall'università; loro sono part-time.

Ci chiedevamo: ce la facciamo noi tutti in questa situazione a gestire anche altri terreni e le lavorazioni necessarie? E lo stesso vivaio è con i margini di aumento interessanti.

Starci dietro, cioè riuscire a fare noi tutti i lavori in tempo perché comunque se sbagli anche di tre giorni puoi andare a compromettere tutto; e poi comunque è oneroso anche avere più persone.

Anche l'idea di cercare qualcun altro che venga ad aiutarci... riusciamo poi a sostenere l'ingresso di qualcun altro in società? E se però non c'è questo ingresso, riusciamo da soli? È un dilemma; abbia-

mo qualche perplessità a crescere nelle produzioni, nell'organizzazione del lavoro e anche sul reddito che ne viene.

Anche di correre troppo; tra lo stare dietro alle piantine, stare dietro agli ortaggi. Ce la facciamo? Sicuramente non ci siamo scelti un lavoro facile. Di sicuro l'anno prossimo se va in porto questa di idea di ampliare i terreni da coltivare sarà un test per capire come riusciamo a organizzarci. Come ha detto Tommaso il fatto delle vendite le abbiamo quasi assicurate, perché comunque noi oggi abbiamo bisogno di prodotto per il negozio perché quello che abbiamo coltivato nelle serre non basta a rifornirlo.

Tommaso

È la dimensione produttiva dell'azienda che fa tanto, perché se abbiamo dieci chili di insalate le vendiamo, ma se iniziamo ad averne cento allora la cosa si complica chiaramente. Adesso come adesso noi abbiamo la possibilità di vendere tutto quello che produciamo sia le piantine bio che gli ortaggi. Quando diventeremo più grandi sarà un po' un problema riuscire a commercializzare tutto quello che produrremo.

Marco

Con la necessità di diversificare i canali di vendita è certo che non dovrà essere esclusivamente il negozio a farla uscire tutta questa roba e ci saranno anche questioni logistiche, di preparazione; probabilmente sarà necessario ad un certo punto creare delle mini specializzazioni su una singola referenza per fornirla alla grande distribuzione e così alleggerendo il carico sulla molteplicità delle referenze che devono servire in negozio. Quindi molto probabilmente dovremo imparare a giocare su questi bilanciamenti di cosa produrre in campo proprio per gestire le forze che ci sono e anche di diversificazione dei canali di vendita.

È una sfida di conformazione della vostra organizzazione e anche di presidiare e distribuire le responsabilità al vostro interno nella cura di alcune cose; quindi un grosso nodo che vi aspetta è quello di misurarvi sulla funzionalità dell'organizzazione, dando per scontato che oggi siete in una fase di innamoramento, nel senso che vi siete messi insieme da poco. Ma quando nella routine si presentano una serie di cose stringenti e di impegni e si affacciano i problemi...

Nasceranno sicuramente, verremo messi sotto pressione anche noi nella gestione.

Sugli auguri, per quanto riguarda l'auspicio di quello che potrebbe essere la Frascina ecco io, forse in maniera idilliaca, immagino che si possa diventare anche distributori di conoscenze e di abitudini. Cioè quello che diceva prima Michele, agenti anche di un nuovo sapere.

È bene che la gente venga a sapere cosa si sta facendo; bisogna rendere consapevole il consumatore che viene in negozio e che mi dice quattro euro al chilo per i fagiolini sono troppo cari rispetto alla Esselunga dove li trovo a novanta centesimi. Cioè devi far capire perché ti costa quattro euro al chilo e che non ti sto rubando nulla; e fargli capire che se a lui in azienda gli vengono riconosciuti gli straordinari perché sta oltre le otto ore in ufficio, qui noi non stiamo parlando neanche di retribuire una parte delle otto ore di lavoro ordinario, e se tutti gli agricoltori biologici dovessero far pesare nella formazione del prezzo del prodotto anche le ore di lavoro che ci mettono dentro si dovrebbe vendere la verdura a dieci euro al chilo, per dire che bisognerebbe remunerare non soltanto la plusvalenza del trasformare il seme in una piantina ma anche la sapienza che hai messo nel gestire imprevisti, il momento di difficoltà.

Questo far comprendere, significa essere momento di formazione diffusa, partecipare a quel movimento di espansione dell'informazione nel tempo, essere protagonisti di questo cambiamento e far capire che questa parola, agricoltura biologica, significa stare vicino alla vita in senso stretto, anche utilizzare quando necessario piretro ... non fare i maghi che impugnano le mani e cacciano i bruchi. Far capire che c'è un biologico di un certo tipo e c'è il biologico industriale, che si fregia del marchio, che va in un'altra direzione.

Tommaso

Ma io spero che questa esperienza vada avanti, continui, perché ci credo e spero che si allarghi; poi una prospettiva futura, non saprei nel senso che c'è ancora tanto da lavorare e da pensarci su, le possibilità ci sono, la sensibilizzazione all'agricoltura e al mondo agricolo sta aumentando per cui noi possiamo benissimo diventare qualcosa di più di quello che siamo, però non saprei cosa.

Michele

È una cosa che verrà fuori passo passo, nel senso che sullo sviluppo di un futuro lontano forse non ci siamo mai neanche parlati o espresso dei desideri.

Una cosa di cui abbiamo iniziato a parlare è una volontà di pulizia e sistemazione del bosco per creare quella accoglienza di persone che possono venire a fare la gita al Ticino, passando di qua, e trovare un'area di bar, un ristoro.

Quello che mi ha sorpreso parecchio nelle decisioni della proprietà è che i lavori di ristrutturazione della cascina, dopo le prime sistemazioni, verranno definiti in base al progetto "Società Fraschina" e a quello che in un futuro si vorrà attuare insieme, loro come proprietà e noi come impresa agricola.

La proprietà è sempre in dialogo con noi, Ogni mese abbiamo un confronto.

Sul fatto della collaborazione, la rete con le altre aziende, io mi auguro che vada avanti e che si possa continuare a collaborare, e imparare da loro perché in qualche modo sono fratelli maggiori, con più esperienza... [...]

Per quanto riguarda le piantine bio il vostro canale di vendita sono i produttori bio; e per gli ortaggi avete un canale di vendita con i gas?

Marco

Per ora non abbiamo direttamente a che fare con i Gas perché c'è un problema di quantità di prodotti. Mentre Francesca dell'azienda agricola Bressan di Rho e Marco Cuneo di Abbiategrasso lavorano insieme da un tre anni e si sono specializzati, soprattutto Francesca segue i Gas di Rho e cura la logistica e la vendita del suo prodotto e di parte di quello di Marco Cuneo. Adesso anche Marco ha un contatto diretto e gestisce in parte un GAS che gli è partito dalle parti di Melegnano; loro in questo anno hanno avuto un'espansione nella vendita ai Gas.

Ci sono anche delle criticità nel gestire il rapporto con i Gas; ad esempio se la cassetta del contadino è troppo sbilanciata sulle richieste dei Gas che necessariamente sono molto diversificate e richiedono di andare a cercare i prodotti che non ho o che non ho in maniera sufficiente, questo comporta di avere una rete efficiente, abbastanza larga e sapere programmare anche le quantità. E diventa necessario disporre di diversi canali di vendita, entrare anche in contatto con compratori monoprodotto, anche la grande distribuzione, ma non in maniera esclusiva.

Ci sono stati finora dei momenti di confronto tra i membri della rete su determinate scelte e vi siete posti un limite all'ingresso di altri nella vostra rete?

Tommaso e Michele

Sulle cose concrete come la collaborazione nella produzione ci sono momenti di confronto interno, dunque momenti di crescita. Sugli ingressi di altre aziende nella rete se ne era parlato; c'erano alcune realtà che chiedevano però ad un certo punto ci siamo detti: partiamo e formalizziamo nello statuto la possibilità che in un futuro la rete si potrà ampliare.

Marco

La possibilità che aderissero anche altre aziende c'era nel senso che altre aziende si sono interessate e si sono rese disponibili ad entrare da subito, la scelta è stata di limitare a queste cinque perché c'era già una collaborazione e quindi diciamo così ci si era già annusati in precedenza su quelli che potevano essere i feeling in questo sodalizio.

Questo non toglie il fatto che comunque ci siano delle visioni diverse, e che saltino fuori quando ci si incontra, l'abilità sta anche qui, nel cercare di portare tutti e cinque verso gli obiettivi che abbiamo scritto sullo statuto, quindi le finalità di allargamento dei propri mercati, la condivisione di mezzi, di saperi e anche qualche vantaggio economico sugli acquisti potenziali in un'ottica di sinergie comuni.

Avete affrontato anche il discorso dei prezzi?

Michele

È un po' critico il discorso del prezzo. È nata da subito l'idea di avere un listino prezzi, quando si va a scambiarsi i prodotti tra di noi prendendo un riferimento comune, quello di creare un listino di riferimento non vincolante.

Marco

È anche facile capirlo, in virtù di esperienze che sono presenti nella vita di Antonio Corbari, questo può essere anche un motivo di scardinamento della compagine. Perché se si riesce a fare massa critica e a essere uniti nei confronti dell'interlocutore il contrasto si sostiene in una certa maniera e l'eventuale successo è a beneficio di tutti quanti, se incominciano a prevalere logiche individualiste di vantaggio personale questo poi va a deperimento del resto della compagine. Certamente, abbiamo forti problematiche a capire come muoverci soprattutto da un punto di vista fiscale. Allora la normativa della rete di impresa, che è relativamente recente, dovrebbe essere un'agevolazione all'aggregazione, senza costruire strutture importanti o appesantite come i consorzi o le cooperative, sovrastrutture onerose. La rete è più snella e la norma consente di farlo.

Un'associazione temporanea di impresa, a bassa strutturazione organizzativa ...

Però nel nostro ambito stiamo trovando delle difficoltà.

Le applicazioni che sono state fatte in altre circostanze sono di complementarità tra i soggetti che

aderiscono a una rete; è come se fosse una rete che produce delle macchine e le parti collaborano facendo funzioni differenti; chi fa l'assemblaggio, chi fa i motori, chi fa il montaggio, e così risulta facile che si confluisce a uno che alla fine commercializza. Qui noi siamo tutti più o meno livellati sullo stesso prodotto che ci trasferiamo tra di noi, ognuno di noi fa prodotti finiti; inoltre la normativa è carente nel trattare gli aspetti di legame dove gli aderenti sono omogenei, sono simili.

La rete da quello che possiamo vedere è più importante gestirla se si è tutti tasselli di un qualche cosa, se si è finalizzati a una dimensione territoriale complessa ...

Michele

Costituendo la rete d'impresе guardavamo anche alcuni bandi di EXPO che supportavano progetti comuni, ma anche il nuovo PSR probabilmente avrà all'interno delle misure specifiche per progetti di più aziende; quindi siamo quasi dei precursori.

C'è un mondo di innovazione che la nuova agricoltura può mettere in moto e sperimentarlo non vuol dire solo portarlo avanti per noi del biologico

Pacifico Aina, Cascina Dulcamara, Romentino (NO), 14 ottobre 2012 e 16 ottobre 2013

Siamo a Romentino, alla cascina Dulcamara, vicino ai boschi del Ticino...

Mi fa piacere fare questa intervista messa in cantiere da tempo.

Ti chiederei di presentare quando hai iniziato a mettere le mani nella terra e i motivi per cui hai deciso di non limitarti a fare l'architetto dedicando tempo e passione all'agricoltura.

Ho iniziato a mettere le mani nella terra intorno ai vent'anni, ero iscritto al primo anno di architettura e con un mio amico, Giorgio Brustia, abbiamo pensato di fare un orto. A me piaceva la campagna, bigiavamo sempre insieme, volevamo fare un sacco di cose, frequentavamo molto il Ticino e i boschi, una vita selvaggia ... abbiamo pensato che potesse essere una bella esperienza coltivare.

Non volevano ammetterci alla maturità per geometra perché avevamo troppe assenze; avevamo un grosso interesse per tutto quello che riguardava la natura.

Abbiamo iniziato con un orto nella terra del padre di Luisella Magnoni, ero fidanzato con lei, questa terra che è qui di fronte alla cascina; poi abbiamo fatto un esperimento insieme ad altri, con il collettivo politico di Piazza aperta usando sei pertiche del padre di un nostro amico e abbiamo messo giù patate e ortaggi. Siamo negli anni Settanta ...

Questa passione per la natura, cosa significava?

Vivevo in città a Novara, i miei si erano trasferiti da Cerano quando avevo sette anni; i miei facevano i contadini.

Ho dei vaghi ricordi da piccolino; quando si è piccoli si scoprono cose strane, gli odori, mi ricordo l'odore del riso trebbiato sull'aia, un mix di odori che pungeva. Il riso veniva essiccato di giorno e alla sera si raccoglieva in mucchi e si copriva di sacchi per non far prendere la rugiada ... Mi ricordo il macchinone della trebbiatura e mio padre e suo fratello che si scambiavano i covoni. L'aia era un posto dannato e meraviglioso, dannato perché c'era molto da lavorare ... e tutti si portavano appresso i bambini, c'era anche molta festa. Si mangiava alla sera fuori, davanti a casa seduti sulle sedie, senza il tavolo, con la scodella in mano. Casa mia era un antro, aveva il pavimento di terra battuta, faceva più freddo che fuori casa e si mangiava presto.

I ricordi di questo paese contadino sono tantissimi e queste cose non te le toglie più da dentro ... la spannocchiatura a mano del granoturco dentro una stalla, i bambini con gli anziani, e i culi delle mucche a breve distanza, che scaricavano; una paura, un odore pungente ... E quando si asciugavano le risaie e si trovavano le carpe che mio padre metteva.

Più grande mi trasferisco in città e con questo mio amico in bicicletta da Novara andavamo per boschi e al Ticino; si trovava un sacco di cose, il tesoro era il sasso più bianco nel fiume e i rami contorti che sembravano sculture naturali. Non sono mai tornato dal Ticino senza portare qualcosa a casa. [...]

Hai studiato architettura a Milano, cosa ha fatto sì che costruissi negli stessi anni un'azienda agricola?

Non so spiegare perché questa natura ti appassiona, è riconducibile alle prime esperienze, ai desideri di avventura ... Le due cose sono andate avanti insieme, da una parte nasceva la coscienza di tutelare questi boschi e il Ticino; tanto è vero che nel 1976 feci una gita al Ticino e a Romentino nella zona del Boscaccio avevano abbattuto molti alberi, erano stati abbattuti in fretta e li avrebbero tagliati successivamente. Il motivo era l'entrata in vigore a breve della legge di costituzione del Parco del Ticino. Con un amico abbiamo fatto delle foto e siamo andati da un redattore dell'Unità, che però non ha pubblicato nulla.

Sull'agricoltura abbiamo cominciato con gli orti, per gioco, ci piaceva l'idea di mettere le mani nella terra, e poi c'è stata la parentesi dell'orto collettivo, che è stata una bella esperienza ma c'erano troppe differenze tra di noi, chi lo faceva in modo convinto e io ero tra quelli e chi la pensava come un'esperienza estemporanea, che non poteva durare e che non potesse essere remunerativa. Io ritenevo che l'attività agricola non potesse essere solo un gioco ma dovesse dimostrare validità anche economica.

Sono stato fortunato a vivere quel periodo degli anni Settanta, il mito delle comuni, del vivere insieme; l'impressione che avevo era un po' quella dei fricchettoni, belli, però se il papà non ha i soldi ... e che l'agricoltura fosse vissuta ingenuamente, con due caprette e quattro cose.

Quali sono stati i passaggi del tuo progetto, e c'è stata qualche discontinuità?

Il problema di fondo era la disponibilità della terra; per chi è in pianura non c'è terra, e a comprarla occorrono molti soldi. Questo problema c'è ancora oggi e fa riflettere; qui c'è la tendenza a fare aziende sempre più grandi e molti pensano che questo sia il loro destino; io ho maturato la convinzione che non è così, più l'azienda è grande e meno è produttiva. Allora cosa fa uno come me che vuole cimentarsi? Può recuperare un minimo di terra e per avere un reddito ha la scelta obbligata di fare ortaggi; non è immaginabile coltivare cereali perché devi avere una grossa quantità di terra; solo gli ortaggi e i piccoli frutti puoi coltivare su piccole superfici e con investimenti minimi.

Se ci sono tanti orticoltori è perché altre scelte non ce ne sono. [...]

Ho sempre pensato che qualsiasi progetto dovesse essere sostenibile, altrimenti il tuo reddito, la tua parte di fantasia viene pagata da un altro; sono stato abituato a pagarmi gli studi e se fai delle scelte devi farle in modo consapevole e non puoi giocare; e se vuoi divulgare le tue idee e la tua passione ad altri non puoi ingannare qualche ingenuo che ti segue né portare nessuno alla disperazione...

Così per passione e per poter vivere sotto il cielo e non sotto un capannone, e avendo libertà di scelta, ho cominciato con gli ortaggi.

E studiavo, avevo anche l'interesse per l'architettura e presto ero andato a lavorare in uno studio di architettura abbastanza famoso, ero bravo a disegnare. Lavoravo con Fortis, il padre era un geometra di idee avanzate e il figlio era l'assistente di Aldo Rossi; ero molto giovane e ho subito partecipato a progetti interessanti, non ho mai fatto villette ma ho esordito disegnando case popolari e studiando l'edilizia sociale. Allora l'architettura aveva un ruolo importante e si dibatteva sulla città, si intuiva che questa disciplina incrociava i nostri destini come cittadini. Sono stato un immigrato in Novara, in anni in cui la città cresceva e c'era un grosso bisogno di case, di servizi, di verde e di territorio da tutelare ...

Leggevi una missione sociale comune all'architettura e alla agricoltura?

No, non c'era ancora questa consapevolezza, è venuta dopo. Avevo curiosità e interesse anche verso

i problemi che sollevava l'architettura e l'urbanistica e le due cose andavano avanti parallelamente; si sono unite quando si è cominciato a capire che il territorio rurale non era uno spazio vuoto, un unico retino che non considerava le diversità e quando il tema dell'agricoltura è diventato di grande attualità. Così non c'è solo l'architetto che disegna la carta, che fa il piano, ma più figure, compresi i contadini, e più saperi si intersecano, si fondono insieme.

Oltre alla sostenibilità economica, è un mio chiodo fisso, c'è l'altro aspetto, quello di fare agricoltura in modo diverso dal convenzionale, che è importante mettere in campo.

Sulla dimensione aziendale e le scelte colturali, hai deciso di tenere insieme le produzioni orticole e il riso, facendo scelte di investimento e affrontando alcune implicazioni tecniche ...

Sono partito con poca terra, facendo ortaggi; man mano che riuscivo a recuperare terra, acquistandola e affittandola, è scattata la follia di andare avanti e ho cominciato a fare frutticoltura.

Ho scelto di mettere mele perché dagli inizi degli anni Ottanta si sono introdotti grossi cambiamenti negli impianti di mele, l'introduzione di mele nanizzate con impianti molto fitti e forti rese. Un bravo frutticoltore della val di Non ottiene una produzione di oltre 600 quintali all'ettaro; così bastano 3, 4 ettari e hai una quantità impressionante di prodotto, sicuramente guadagni molto più di un operaio. Il valore del terreno in quei luoghi, nelle zone vocate, ha raggiunto le 50 euro al metro quadro.

Sto parlando di frutticoltura convenzionale e di diversi esperimenti che sono stati condotti negli anni anche in questa zona. C'erano agricoltori che lasciavano il riso e i cereali; il riso qui occupava circa il 25 per cento della superficie, qui ci sono le risaie più a nord della pianura, il resto era prato, frumento e tutti avevano la stalla ... e questi imprenditori agricoli, più che agricoltori, alla ricerca di un reddito alto e quanto più di aiuti comunitari, hanno trasformato molte risaie in pioppeti perché gli aiuti incentivavano i pioppi, per poi tornare dopo vent'anni alle risaie e dopo hanno tentato la frutticoltura; in questa zona almeno un centinaio di ettari sono stati dedicati ai frutteti.

Questo è un terreno sciolto, sabbia e sassi, molto povero e molto asciutto, ed è stato ricavato dall'abbattimento di boschi nel 1870 circa; quando è arrivato il canale Cavour e il comune di Romentino aveva queste proprietà, hanno fatto una grossa bonifica, è baraggia qui, e ogni famiglia ha ottenuto 3 o 4 pertiche di terra.

Prima di fare il meleto avevo interrogato i contadini di questa zona, un vecchio contadino, bravissimo, l'unico che stava a sentire e rispondeva, mi ha detto che quando hanno bonificato qui erano tutte pesche, una terra di frutta, e mi ha consigliato di mettere frutta. Quando ho piantato le mele sono ancora al convenzionale e faccio tutto con l'uso della chimica; mi dà fastidio ma si ottengono risultati apparentemente ottimi.

Il meleto l'ho piantato 30 anni fa quando è nata Margherita e ottengo buoni risultati economici; mi appoggio a un tecnico che mi fa subito comperare 800 mila lire di prodotti chimici, una cifra enorme, da usare man mano che succedeva qualcosa ... Li ho usati per due, tre anni e ho cominciato a capire che la cosa non funzionava; mi informo, leggo le etichette di questi prodotti, da utilizzare con maschera, guanti, gli effetti collaterali, erano delle bombe; parlavo con i contadini e le storie erano incredibili. Ricordo un contadino che stava formando una miscela di diserbo per il mais e girava con la mano nel mastello: - ma sei matto? Ma no, figurati ... è vero che quando lo uso al mattino, poi al pomeriggio mi viene tanto sonno, ma cosa vuoi che sia.

C'erano questi tecnici in giro a vendere; e un altro contadino mi ha raccontato: - ho fatto il diserbo e sono diventato tutto blu.

E io che facevo le mele e dovevo bardarmi con occhiali e tuta: che senso ha tutto ciò? Ho iniziato ad

aderire alle misure comunitarie per la riduzione dei fitofarmaci e poi nel 1990 escono ulteriori misure della CEE che finanziano rimboschimenti, la creazione di filari e boschetti. [...]

L'azienda era composta da me e da Luisella che decide di lasciare la sua attività di traduttrice dal russo, per diversi motivi, e impegnarsi in questa che diventa la sua principale occupazione; lì c'è stato un momento di equilibrio economico perché facciamo un contratto con Coop che ci compra zucchine, prezzemolo e qualche altro ortaggio. Il nostro vantaggio era quello di avere un acquirente sicuro e di avere il 10 per cento in più che ci pagavano al posto della commissione che avrebbero pagato ai mercati generali di Milano. Poi la Coop era a tre chilometri dai nostri campi e c'era anche il risparmio nel trasporto. Noi ci impegnavamo a tagliare le zucchine al mattino presto, ci alzavamo alle 4 e mezza e le portavamo alle 7, freschissime. Facevamo tre quintali di zucchine al giorno e si guadagnava tanto.

Quando nell'82 mia moglie rimane incinta di Margherita, viene a mancare così la persona che tutte le mattine raccoglieva e passiamo alle mele come attività principale e successivamente decido di mettere anche le noci; ho fatto questo ragionamento, le mele si raccolgono e si conservano durante l'inverno, le noci si conservano quasi per tutto l'anno. Ho recuperato 30 pertiche di terra e ho piantato le noci della varietà Franquette che venivano dalla Francia, noci buone e legno. A distanza di vent'anni si è dimostrato un buon investimento, sono l'unico ad avere noci qui; danno un sacco di problemi, la mosca, l'umidità, ma forniscono un reddito elevato, le vendo a 600 euro al quintale ...

Con gli anni Novanta inizia il discorso del biologico e, casi della vita, conosco una persona che fa agricoltura naturale, Giuseppe, un agronomo che abita nei dintorni di Pavia. Mi parla e mi invita a partecipare a un progetto di coltivazione di risi antichi: - perché ti rivolgi a me? - Perché tu non sei un agricoltore professionista e quindi se mi dici che non usi diserbanti ti credo.

Il progetto era finanziato dal Ministero dell'agricoltura e rivolto a 15 aziende delle tre province di Novara, Vercelli e Pavia e ognuna di queste aziende selezionate doveva coltivare circa un ettaro di riso; i semi ce li ha dati il Ministero e la condizione era quella di coltivare con metodo naturale, senza concimi né diserbo, e accettare i controlli e prelievi in campo.

Nei primi anni Novanta ho capito che la chimica non era la soluzione, mi rendevo conto che era sbagliato culturalmente ed eticamente, non potevi vendere prodotti carichi di veleni. Il riso è naturale, faccio la scelta completa e porto tutta la mia azienda al biologico.

Nel 96 ho fatto la domanda di certificazione [...]

Le mie risaie sono piene d'erba, ma non tantissimo; chi ha sempre usato i diserbi ha le risaie più piene d'erba del sottoscritto, nel momento in cui non diserba più il suo campo fa poco riso e la quantità di semi e la resistenza delle erbe spontanee si evolve richiedendo di cambiare prodotti e di riprendere a diserbare. All'inizio del secolo erano sei le erbe infestanti nelle risaie, qualche anno fa siamo arrivati a sessanta, comprese quelle che vengono dal Giappone. Dopo tutti questi anni di diserbo siamo conciatati peggio di prima.

La scelta del biologico è stata una scelta drammatica perché le produzioni sono crollate; e anche per le difficoltà tecniche, tutto quello che la chimica ti risolve lo devi affrontare da un altro punto di vista. Non tanto sugli ortaggi che hanno cicli brevi e che comunque ce la fai a gestire, ma sulle mele che è un mondo particolare; un vero business, chi ti fornisce le piantine, milioni di piantine che sono impostate per realizzare siepi produttive, impianti di 1200 meli all'ettaro molto produttive, nate con la chimica, piantine nanizzate e belle mele però fragili perché dopo dieci anni neppure la qualità della mela è più buona; con gli ormoni e altri prodotti riducono lo sviluppo fisico della pianta in modo che la raccolta si possa fare da terra e dopo il secondo anno sono già produttive. Accelerano tutto, su un ramo ti accorciano la distanza da una gemma all'altra e rendono larghe le mele, le deformano, usando prodotti cosmetici; c'è qualcosa che non va ...

E tu che scelta hai fatto?

Le piante che avevo erano nate contestualmente alla chimica, allora ho deciso di espantarle e di acquistare mele da vivai biologici del veronese, piante certificate e sono piante resistenti geneticamente alle più importanti malattie che il melo manifesta, come la ticchialatura, evitando così di fare tutti quei trattamenti.

Sono varietà resistenti, selezionate ...

È una biotecnica sostenibile.

È un mondo impressionante.

Ho piantato questi meli in terreni a riposo da quattro anni e dove facevo già il naturale avendo la certificazione Icea.

La conversione al bio è stata drammatica, come ho detto, i conti economici sono saltati, ma sono convinto che è una buona cosa che richiede peraltro nuovi saperi e competenze.

Adesso la sfida è di consolidare questa azienda agricola, 12 ettari tutti bio certificati, puntando sulla frutticoltura, mele e noci, sul riso e un po' di ortaggi.

Quando ho compiuto sessant'anni, nel 2010, ho chiesto ai miei ragazzi di dirmi cosa avrebbero voluto fare nella vita ... se pensassero all'azienda agricola di continuarla con il loro apporto, di immaginarla nel futuro.

Hanno risposto: - noi adesso non abbiamo intenzione di lavorare in azienda perché siamo interessati ad altre cose, ma vorremmo che tu la tenessi perché non si sa mai nella vita ...

Tutti e due fanno i giornalisti. Allora abbiamo assunto una persona che mi aiutasse a fare un po' di lavori; Paola, ha 31 anni, viene da un'esperienza di giardinaggio, prima ha lavorato in fabbrica, è qui da due anni ed è stata assunta a tempo indeterminato, è molto contenta di stare qui e con lei stiamo lavorando bene.

E qui ritorna la questione economica; è stata una grande svolta, assumere una persona significa non illuderla, significa avere le risorse economiche per pagarla. È una importante verifica di quanto ho costruito, se l'azienda sta in piedi dal punto di vista economico e agronomico. E c'è un altro motivo di orgoglio, questa esperienza nata per passione, in questi anni, ha dato da lavorare a molte persone, alcune di queste hanno poi continuato a fare i contadini, come Fabio, o le relazioni costruite con alcune cooperative come la Cooperativa sociale Officina di Samarate.

Mi piacerebbe arrivare tra 3 o 4 anni alla verifica di un bilancio positivo anche dal punto di vista economico, non per guadagnare soldi e farmi il Suv, ma per affermare un'azienda che riesce a sostenersi.

Ho messo dei soldi, ma non sempre; spero di rientrare anche degli investimenti in infrastrutture che ho fatto in questi ultimi due anni, ho fatto domanda su alcuni capitoli del PSR, fotovoltaico ed essiccatoio solare. [...]

Ci sono tre cose che contano: una è coltivare, una è vendere, una è comunicare. Si pianta solo se hai certezza di poter vendere e questa certezza la ottieni se comunichi bene quello che stai facendo. Lo sforzo non è indifferente, anche se adesso siamo facilitati da internet e dalle reti dei gas.

Mio figlio Michele alcuni anni fa ha creato il sito Dulcamara che tiene abbastanza aggiornato; abbiamo messo alcune informazioni delle produzioni e dei prodotti, dei nostri costi sorgente e dei

prezzi e raccontiamo un po' la nostra storia.

Abbiamo rapporti con diversi gas e facciamo la vendita diretta; in paese abbiamo una clientela tranquilla, il nostro negozio è aperto due ore al giorno, facciamo prezzi abbastanza contenuti rinunciando a una parte di guadagno; non stiamo diventando ricchi.

Qual è il tuo obiettivo?

Mi diverto già così, ho grande curiosità e la soddisfazione intima di guardare intorno, di capire, di provare a metterci il naso dentro e, anche quando si sbaglia, di misurarmi con i problemi. Sono molto contento quando riesco a risolvere un problema.

Ma questo perché hai un altro reddito.

È relativo, sono architetto ma è vero che ho aderito da sempre a una cooperativa di architettura, non ho fatto il libero professionista e quindi anche in questo campo non diventi ricco se lo scopo sociale è quello che riconosci.

Imprenditore, contadino: come ti definisci?

Dovrei pensarci un po'; in prima battuta non mi sento né l'uno né l'altro.

Se devo scegliere tra agricoltore e imprenditore agricolo, mi sento più vicino all'imprenditore agricolo, non posso negarlo. Però non ho una visione dell'imprenditore come altri fanno rilevare.

Questa questione guardala considerando i saperi; di cosa si sostanziano i saperi e le tue pratiche, stanno di più in un orizzonte di contadinità o in un orizzonte di imprenditorialità?

Senza la gestione e la verifica economica vanifichi un po' tutto delle tue attività.

Sui saperi, devo riferirmi a mio padre, ne ho raccontate di mio padre contadino, gli ho anche fatto una lunga intervista. E parlo con le persone, a tutti i contadini chiedo ...

Mio padre era un contadino come molti, e qui è avvenuto un passaggio drammatico, le terre di mio padre sono state acquistate dalla Sarpom, una raffineria a Trecate tra le più grosse in Europa.

Arriva la raffineria e mio nonno convoca i figli e chiede: - cosa facciamo? Continuiamo a fare i contadini e a fare la fame o vendiamo alla raffineria? Tutti rispondono: - vendiamo; forse, non mio padre. Tutti volevano entrare in fabbrica, e viene costruita anche la Montedison.

In effetti, questo gruzzolo ha permesso alla famiglia di avere dei soldi ... mia mamma mi ha detto: - meno male che abbiamo venduto la terra così abbiamo potuto sopravvivere. Qui, senza terra, c'era solo disoccupazione, non avevi nulla.

In fretta, me ne sono reso conto dopo, qui è cambiato tutto l'orizzonte: raffineria, soldi, Montedison, tutti diventano operai, l'agricoltura viene lasciata a una decina di grandi aziende le quali hanno agito, complici il governo, secondo logiche di industrializzazione. E il risultato? Guardi queste campagne, il riso che sembrava l'oro bianco, le aziende rimaste che stanno in piedi per i contributi, e le

difficoltà a costruire nuove aziende perché non c'è la terra e perché ci vogliono milioni di euro ... il prezzo del riso che è crollato.

Non vedo per queste aziende un grande futuro ... sono molto più preoccupato per loro che per me.

Ho deciso che anche il riso è una sfida che va fatta scegliendo il biologico; avevo chiesto a un contadino che fa il convenzionale cosa ne pensava del Rosa Marchetti: - l'abbiamo sempre fatto, bellissimo riso. E perché non hai continuato a farlo? - Il commerciante, la riseria ... l'ho abbandonato, ma se lo metti viene benissimo.

Questo vuol dire che circola ancora un sacco di sapere, ancora per poco, che è legato a chi ha lavorato la terra; la chimica ti risolve i problemi, ma tutto un mondo di cose rimane, il clima, la pioggia, il vento, le epoche della semina ...

Allora è importante parlare con le persone, tirare fuori quello che sanno; la maggior parte dei contadini si vergogna di dire quello che sanno, perché li hanno castrati e continuano a castrarli; sono i tecnici, quelli legati alle organizzazioni sindacali che ti curano l'amministrazione e ti fanno avere i contributi, quelli che ti vendono i fitofarmaci, e i funzionari regionali assorbiti dalla burocrazia.

Hai fatto riferimento a figure che sono state importanti per te, i contadini che hai conosciuto, tuo padre ...

Cosa ho imparato? Volevo sapere di tutto, come era il paesaggio agricolo. È stato Benedetto, il contadino di cui ho parlato prima, a dirmi che questa era una zona che, grazie al cavo Belletti derivato dal canale Cavour, veniva coltivata anche a frutteto ...

Sono andato a vedere una tesi di un certo Ferrari che racconta del cavo Belletti alla fine dell'Ottocento e che mette a confronto i dati della produzione agricola a Romentino, ricavati da un inviato del re che doveva verificare la salute degli uomini e la loro capacità di portare armi. Questo inviato del re registrava i romentinesi come uomini sani e robusti, mangiavano bene ... e la popolazione era quasi raddoppiata da quando era arrivata l'acqua. Allora c'era la produzione di riso, mais, di olio – due quintali di olio di oliva -, e formaggi. La mucca era al centro e con il latte facevano il gorgonzola; qui vicino nella valle del Ticino con le marcite il taglio dell'erba fresca avviene più volte all'anno. E c'erano le cooperative lattarie, oggi esiste solo la latteria di Cameri; qui ci si aggregava, anche gli essiccatori erano comuni. [...]

Mio papà mi raccontava delle terre di Trecate e Cerano, prima della Sarpom; ho fatto una ricerca e queste terre si chiamavano terre di Cerrina, una persona che aveva viaggiato nel mondo ed era proprietario di queste terre. Mio padre che era affittuario, mi descriveva il paesaggio, erano campi stretti e lunghi, di tre o quattro pertiche, intervallati da filari di alberi da frutto, ciliegi, pere, mele e fichi e venivano i commercianti milanesi a comprare le ciliegie ...

Mi sono immaginato questo paesaggio che non è quello che si vede adesso ... mio padre mi diceva che allora era tutto sporco, intendendo per sporco i cespugli e le erbe spontanee che doveva tagliare con la falce, una bella fatica, e in questo sporco c'erano molti animali, uccelli. I racconti di mio padre erano affascinanti: nella risaia faceva delle collinette e ci metteva gli anatroccoli che manteneva in modo che ritornassero sempre; nel buco, sotto, metteva le carpe. Quando veniva tolta l'acqua raccoglieva le carpe e dopo, tagliato il riso, prendeva le papere; così mio papà faceva il riso, faceva la carne, il pesce e le rane. Non era così stupido, mentre mi sembra assurdo che oggi le risaie stiano in piedi con questi sistemi di concimazione e di diserbo.

Cosa ti ha lasciato tuo padre?

Tantissimo. Mio padre sosteneva che il mondo dei contadini era un mondo da abbandonare; di domenica, Pasqua e Natale non avevi mai un attimo di tregua, dovevi sempre mungere la vacca. Ma sapeva un sacco di cose, sugli alberi, gli animali e andando in giro con lui era tutta una scoperta.

Quando abbiamo messo in piedi l'azienda agricola, mio padre era già in pensione, non stava molto bene per via del lavoro in Montedison; ma qui è rivissuto, era sempre qui in cascina ed è stato importantissimo per noi. Lui e mio zio venivano quasi tutti i giorni, i sabati e le domeniche, e questo è diventato un posto abitato, si è ricompattata non solo la mia famiglia, arrivavano anche miei amici.

Questa cosa è fondamentale per la nostra idea di azienda.

Mio padre e mia mamma per anni hanno dormito qui, pur vivendo in città, hanno apprezzato questa condizione; mio padre poi era attivo e godeva tutte le volte che facevamo un raccolto.

Era un ortolano di qualità, gli è piaciuto e anche i miei figli stanno bene, insieme a oche e galline, questo rapporto con la natura ...

La natura, quale rapporto?

Ho questa idea, non so spiegarla bene ... noi vediamo dalla terra in su, non vediamo quello che c'è sottoterra. All'inizio tu guardi quello che ci sta sopra, vedi la quercia, un grande albero e poi ti chiedi le ghiande a cosa servono, cominci a guardare gli alberi più piccoli, il ciliegio, il carpino, il viburno, il salice che sputa, il cappello da prete, man mano che il tuo occhio guarda più attento e scendi più vicino al terreno, ti accorgi di altre cose, il fungo, le foglie secche, sotto le foglie marcite, le radici, mille insetti, il profumo che la terra dà... quando ti metti a coltivare, il suolo è quello lì. E la fertilità del suolo è un fatto fondamentale.

Il paesaggio agricolo non è solo un fatto estetico e il rischio è quello di immaginare un paesaggio come 100 anni fa, fai un filare, metti un po' di alberi autoctoni e tutto va a posto.

È curiosa questa tua immagine dall'albero alla terra, questo mettere le mani nella terra ... E la tecnologia?

C'è un grande spazio di ricerca sulle biotecnologie e sulla parte meccanica e delle tecnologie appropriate; ho un progetto di essiccatoio solare e di infrastrutture per produrre energia sostenibile.

C'è un mondo di innovazione che la nuova agricoltura può mettere in moto. [...]

Quali sono i progetti futuri per la tua azienda?

Consolidare quello che c'è. Ho un 25% investito a riso, quattro ettari, e non intendo rinunciare a mille anni di storia dell'irrigazione, questo immenso lavoro che è stato fatto per realizzare le risaie; mi piacerebbe mantenere il grano e sperimentare la segale, in una rotazione su piccole superfici, e in questo sarebbe essenziale disporre di mulini per unire più produttori biologici e fare filiera; consolidare i meleti e i campi di noci, quattro ettari, recuperando per le mele varietà adatte a questi luoghi e in grado di soddisfare il mercato. Ho due ettari a bosco e ultimamente ho scelto di fare ortaggi, anche qui recuperando le sementi e le piantine più adatte al nostro clima.

La mia idea è consolidare per avere un bilancio aziendale che mi consenta di pagare Paola che è dipendente a tempo indeterminato e di ammortizzare tutti gli investimenti che ho fatto. Significherebbe aver acquisito tecniche in grado di produrre bene e modalità di controllo dei costi.

Un ambito che stiamo curando è quello della comunicazione, con il sito internet e facebook che ci permette di fare comunicati sui nostri prodotti e su come lavoriamo. Circa la commercializzazione facciamo vendita diretta nel nostro piccolo spaccio, andiamo ai mercati contadini e serviamo quasi cinquanta gas anche fuori regione.

I miei maggiori problemi sono di liquidità; se ci fosse un credito per gli agricoltori un po' intelligente non avrei questi problemi, ma l'agricoltore è trattato come l'ultimo cretino e chi ti valuta il credito non è in grado di capire la tua azienda.

Nelle tue scelte hai avuto una condizione facilitante disponendo di terra e di infrastrutture esistenti; sulla scommessa di futuro hai sottolineato il saper comunicare i propri progetti e la propria storia, e l'essere aperti al contesto e alla costruzione di alleanze.

Come ho accennato, una cosa che vorremmo far partire è la filiera del pane; che senso ha per la nostra azienda produrre frumento? Può diventare una cosa interessante se inserita in una rete di collaborazione di diversi produttori che danno una risposta alle esigenze dei gas che ricercano buon pane, qualche quintale a settimana, e che vanno a prenderlo in Toscana o da altre parti. Ma se qui ci fossero le capacità e le collaborazioni dei produttori di riso e cereali e si disponesse del mulino?

Questo potrebbe essere il momento per costituire la filiera, un momento anche di nuova aggregazione e di razionalizzazione delle piccole aziende agricole.

Queste idee produrranno e sperimentarle non vuol dire solo portarle avanti per noi del biologico, penso che un compito importante è nei confronti degli altri, del convenzionale, che vedono e che adesso guardano con interesse ad alcune ragioni che il bio ha.

Vuol dire che i tempi stanno maturando, che la battaglia è aperta ...

Abbiamo due cose di fronte: una è risolvere i nostri problemi e l'altra è la grande influenza che abbiamo nei loro confronti. Abbiamo indotto a una certa attenzione e l'agricoltura convenzionale sta ricercando soluzioni alla crisi tenendo conto, forse, del nostro punto di vista e delle nostre soluzioni.

C'è il fatto che Esse Lunga o la Coop mettono in vetrina prodotti bio, con logiche di mercato che possono creare molti problemi e contraddizioni.

Ci sono belle differenze tra queste agricolture circa l'innovazione tecnologica ma possono esserci anche contaminazioni; e poi sul paesaggio e sui luoghi non potranno misurarsi con noi che sappiamo unire cibo, paesaggio e cultura dei territori.

Siamo noi sulla strada giusta ... pensa ad Expo che va a costruire capannoni tecnologici a Pero, non sono capaci di recuperare La Sforzesca o la Badia di Dulzago, quelle che una volta erano le università, i centri di potere e di cultura che hanno tirato fuori l'Italia dal medioevo e insegnato al mondo come fare agricoltura; queste strutture sono lì cadenti ... Il progetto Cento cascine non so che fine ha fatto ...

Chi andrà all'Expo? Il consorzio del gorgonzola, non l'allevatore che cura cento vacche, andrà Marlene, i grandi nomi, il riso Gallo; e questi sono quelli che sfamano, apparentemente, l'umanità.

Dobbiamo guardare al dopo Expo ...

La sfida continua. Certamente, ce la siamo scelta noi

Fabio Zignani e Sabrina, azienda agricola, Cavagliano (NO); Francesco Beldi, associazione Bionovara, 17 ottobre 2015

Nell'agricoltura di pianura c'è una pluralità di esperienze, ci sono aziende che diversificano, nuove realtà come la vostra o come la Frascina di Abbiategrasso, c'è questa presenza del biologico e questa cosa importante delle aziende convenzionali in crisi, che devono scegliere quale strada prendere, quale direzione imboccare ...

Vi chiederei di raccontare la vostra storia, la scelta di fare gli agricoltori, e le problematiche in cui vi trovate oggi.

Fabio

La scelta dell'agricoltura è venuta abbastanza spontanea, nel senso che ho iniziato a raccogliere le mele a 18 anni durante le vacanze estive, mi dava soddisfazione dal punto di vista delle relazioni, meno su quello retributivo ...

Ero iscritto a giurisprudenza e non ho mai concluso gli studi; mi ci sono pagato l'università lavorando in campagna e in altri lavori non stabili. Dopo il militare quando ho dovuto decidere il da farsi, ho maturato un minimo di consapevolezza e la scelta dell'agricoltura è diventata definitiva.

C'era qualche motivo profondo?

Ci stavo bene ... Sono nato a Novara, da una famiglia che da una generazione non aveva più contatto con la terra, purtroppo è stato un bel problema mettere insieme quattro campi per lavorare per conto mio, quando è uscita la possibilità di rendersi autonomi.

L'idea era l'agricoltura biologica, mi sembrava l'unica cosa sensata, plausibile e praticabile; e tramite Francesco Beldi ero riuscito a trovare un lavoro come operaio agricolo in orticoltura. Dopo cinque anni di lavoro fisso, tutto l'anno, con la possibilità di farmi un'esperienza precisa in un settore, è uscito il Psr che finanziava le aziende agricole in costituzione e ho aperto l'azienda, la partita Iva. Dei soldi che mi sarebbero spettati ne ho ricevuti la metà; sono andati ugualmente bene perché ho portato a casa 19 mila euro a fondo perduto, a fronte di 36 mila richiesti. Me ne hanno erogati mille appena dopo la presentazione della domanda e gli altri 18 mila dopo due anni e mezzo e ho potuto ripagarmi l'acquisto di un trattore di 80 cavalli, che per un'azienda neonata è importante.

Lo scoglio principale è stato non avere terreni nella disponibilità; la scelta dell'orticoltura non era obbligatoria se non per il fatto che per fare orticoltura non hai bisogno di superfici estese né di molte strutture e ti serve disporre di attrezzature più piccole, che non vuol dire più economiche.

Facendo un'orticoltura che non è specializzata, che cerca anche per scelta di coprire la più ampia gamma di prodotti nel corso delle stagioni, usiamo più la vanga e la zappa che non il motocoltivatore e ancor meno il trattore.

Accennavi prima alla crisi delle aziende convenzionali, ma questo non vuol dire che le aziende convenzionali mollino il terreno tanto facilmente; il prodotto principale che hanno in mano è proprio la terra. Si parla di crescita del biologico, anche come superfici coltivate, ma non sarò io né le aziende di Bionovara a mettere le mani su questi terreni, saranno gli immobilari a portare a casa questi terreni, noi la disponibilità economica non ce l'abbiamo.

Anche prima che arrivasse la crisi, l'Unione Europea aveva proposto di rilanciare una riparcellizzazione dei terreni e di curare le produzioni locali, tipiche, perché ci si rendeva conto di non essere competitivi ad esempio con il sud America dove hai costi di produzione più bassi, buoni livelli di meccanizzazione e delle forti rese per ettaro. Non aveva senso immaginare di accendere la mietitrebbia in Baviera e spegnerla quando arrivi al mare del Nord; potevi immaginare invece che in mezzo a questa distesa di cereali potessero stare orti e frutteti e una produzione che avesse senso per il territorio.

L'Italia in quel momento, credo che fosse ministro per l'agricoltura De Castro, per il centro sinistra, ipotizzava la presenza di cinque aziende agricole in tutto il nord Italia, così era più facile vendere alla Cirio ... Ma forse era più facile vendere alla Cirio direttamente la terra, non soltanto il prodotto agricolo.

Non so quali siano le prospettive; si parla di questa crescita del biologico, sicuramente c'è un interesse, c'è domanda, ma io non sono convinto che le aziende come le nostre, le piccole aziende abbiano chissà quale futuro davanti a sé; non penso che la vendita al dettaglio andando al mercato un giorno sì e uno no ti porti oltre al dare da mangiare alla tua famiglia, non so se in queste condizioni sia possibile una progettualità.

E dalle nostre parti ho delle difficoltà a vedere dei passaggi in avanti, magari in altre regioni, penso ad esempio alla provincia di Piacenza, ci sono situazioni più articolate che non a casa nostra. A casa nostra ognuno fa il suo, tutti devono fare tutto, tutti devono avere tutte le attrezzature necessarie, non sempre è agevole scambiarsi un attrezzo per i tempi lunghi di spostamento o per il disagio di attrezzare il trattore per lavorare un giorno ...

Hai subito affrontato le difficoltà e il contesto difficile in cui si trova l'agricoltura ...

Francesco

Credo che Fabio abbia toccato un nervo scoperto, sia dal punto di vista della politica agraria sia da quello della microeconomia delle aziende.

Per questo aspetto, la vendita diretta che è una grossissima opportunità per stare in piedi, in realtà richiede un grosso impegno dal punto di vista lavorativo e dal tipo di coltivazione che sta alle spalle della vendita diretta; non posso fare la vendita diretta se produco solo zucchine o solo patate e poi devo avere canali alternativi.

Le aziende che fanno capo a BioNovara e che rappresentano il biologico nella provincia sono una ventina, la maggior parte orticole, qualcuna apistica, un paio vitivinicole e due di panificazione. Di fatto, per una serie di motivi strutturali della zona, fanno tutte vendita diretta, tutte devono attrezzarsi e tutte sono al limite della sopravvivenza; dove abbiamo fatto dei bilanci, quando va bene ci si paga il proprio lavoro e lo si paga sicuramente meno di quanto si paga un operaio, laddove venisse assunto. Tutto quello che è investimento non lo si riesce a fare. E questo penso che valga per tutte le orticole; ce n'è qualcuna più grossa dove però l'economia viene fatta dalla famiglia, ci sono i genitori che raccolgono ... È vero che l'economia contadina è sempre stata così, però la struttura sociale è profondamente cambiata e cosa succede quando i genitori sono anziani e non sono più in grado di andare a raccogliere o quando devi cambiare il trattore?

L'altro aspetto è quello della politica agraria dove il motivo per cui le aziende agricole non mollano il terreno è per il fatto che i premi della Ue sono ancora legati alle superfici coltivate; forse bisognerebbe legare i premi alla presenza nell'azienda, alla produzione che si fa, alla tipologia della produzione.

In un quadro di fiscalità agevolata, di risorse messe a disposizione delle aziende agricole, bisognerebbe ripensare veramente tutto e capire che cosa si vuole avere; se si vuole avere persone che stanno sul territorio ... magari il nostro territorio di pianura presenta problemi meno pressanti di altri luoghi dove il mantenimento e le sistemazioni idrauliche sono fondamentali, però siamo sicuri che l'agricoltura stia producendo per il mercato e anche per il mantenimento di strutture ecologiche e della fertilità del terreno? Forse bisognerebbe ripensare con grande coraggio quello che è la politica agricola comune.

Le funzioni di una associazione come BioNovara quali sono e come si pone rispetto al locale, al nodo delle reti e della collaborazione tra aziende o della costruzione di quelle che vengono chiamate le comunità del cibo?

La mia è una visione un po' esterna ed è bene che Fabio dica la sua; io penso che BioNovara abbia svolto una funzione essenziale nel permettere alle aziende di formarsi, nel fornire un minimo di servizi essenziali; ne richiamo uno come l'acquisto delle piantine presso i vivaisti. Le aziende agricole hanno bisogno di rifornirsi di piantine biologiche per un trapianto di qualità, e cosa succedeva? Che ogni agricoltore andava a reperire le piantine dal proprio fornitore e si muoveva nove, dieci volte all'anno perdendo almeno mezza giornata ogni volta. L'associazione ha cercato di mettere insieme gli ordini promuovendo per la consegna un punto di distribuzione, così da far risparmiare tempo agli agricoltori. Invece sul potere di contrattazione non ci sono molti margini se non passando a numeri molto più grandi.

Questo sollecita un coordinamento sulle quantità di referenze da acquistare e anche una eventuale programmazione comune delle produzioni?

Ognuno la fa singolarmente; il guadagno è che le aziende si trovano ad incontrarsi, a scambiare opinioni, a valutare risultati ... Una cosa analoga è stata fatta per altre cose, come i Materbi o come le patate da seme. Ne parlavamo l'altro giorno con alcuni agricoltori, sta nascendo l'esigenza di avere qualche arnia da collocare in Liguria per poter rimpinguare le proprie popolazioni di api senza doverle acquistare.

Dove l'associazione non può e non riesce ad intervenire è lo scambio dei macchinari, perché agiamo a un livello che è provinciale e le distanze non aiutano, anche in relazione alle superfici messe in gioco che sono veramente piccole; le nostre aziende più grandi non hanno ad esempio più di tre o quattro mila metri quadri a patate.

In modo analogo è il discorso della vendita; per organizzare la vendita servirebbe una struttura di magazzino che risulta difficile anche per il fatto che se un'azienda deve portare il suo prodotto, quattro cassette di ravanelli, a un punto di distribuzione a Borgomanero piuttosto che a Novara o a Oleggio, il tempo che impiega a fare quella consegna non lo ripaga del vantaggio, senza poi contare tutti i problemi di una organizzazione di vendita comune.

Fabio

In affetti l'associazione BioNovara, non è una cooperativa, non ha tra i suoi scopi statutarî quello della promozione commerciale delle aziende, ha quello della promozione culturale del biologico e quindi ha avuto un valore culturale per gli agricoltori che ne sono entrati a far parte.

Sui vivaisti c'è da dire che non sempre vogliono trattare i nostri ordini che sono troppo piccoli per

meritare di essere presi in considerazione; e a volte le varietà che acquisti non sempre vanno bene e spesso ci dicono: arrangiati ...

Sabrina

Inoltre la produzione di orticole biologiche non è così diffusa; in zona ci sono tre aziende vivaistiche, la Fraschina di Abbiategrasso è quella più vicina ... un'altra è a Peschiera Borromeo e ci vuole più di mezza giornata per recuperare le piantine.

Fabio

C'è anche Prospecierara della Svizzera, legata a Sativa ed è cara come il fuoco; fanno prevalentemente sementi e non sono tarate sulle nostre esigenze. Del pomodoro giallo dell'Ucraina mi importa poco ... non è molto buono da mangiare ed è adeguato alle condizioni climatiche difficili dei Cantoni freddi della Svizzera; però hanno anche dei prodotti molto interessanti e che da noi vengono bene, con la garanzia di una ottima germinabilità.

Sabrina

La sementiera Sativa ha i sacchi da 25 chilogrammi di semente, oppure hanno i 500 grammi, che per noi non vanno; così se hai bisogno di scatole da 5 chilogrammi di pisello, in un discorso di successione colturale, puoi solo prendere quelle bustine da 500 grammi che costano troppo, anche di posta.

Francesco

Qui c'è un confine tra quello che viene fatto per mantenere e coltivare varietà interessanti e quello che viene fatto per fare produzione; il pomodoro giallo dell'Ucraina può essere un prodotto che coltivi in piccole quantità e che metti sul banco per curiosità ... la zuccina gialla che è indegna da mangiare, crea però un diversivo e curiosità, ma le persone non lo comprano e non serve per fare reddito per l'azienda.

Nell'arco di una stagione quante sono le varietà che coltivate?

Fabio

Contando tutte le varietà sono circa 130; se stiamo alle specie siamo sulla cinquantina.

Ad esempio sulle patate ne mettiamo sette, otto varietà *colorate* che ti danno un quintale di produzione e due varietà che ti devono dare 100 quintali; questo ti permette di offrire una diversificazione di prodotto, patate viola da gnocchi, patate per arrostiti ... così per i pomodori ne metti tre o quattro varietà, e per le zucchine, quelle chiare, scure, a tromba, per le zucche ne metti sette o otto varietà ...

Quanti ettari coltivate e in quale modo avete acquisito saperi e competenze per la scelta delle colture, per gestire le produzioni e la commercializzazione?

La superficie è assolutamente insufficiente, nonostante facciamo sforzi per non lasciare mai un metroquadro scoperto troppo a lungo ... tra ortaggi e frutta arriviamo a un ettaro e mezzo; in mezzo ai peschi, ai mandorli e ciliegi mettiamo il cavolo navone, le verze, la senape ...

È una pratica di consociazione ...

Francesco

Qualcuno parlerebbe già di permacultura perché usi due livelli di produzione, il rasoterra e l'alto ...

Sabrina

Userei il termine soppalco ... se si facessero entrare anche le galline a razzolare.

Fabio

Sui saperi, i sapori e la scienza, questo sarebbe un aspetto che l'associazione BioNovara, se ci fosse il tempo, dovrebbe approfondire. Perché i saperi che uno riesce a mettere insieme riguardano al massimo 50 anni; dopo 50 anni hai incominciato a capirci qualcosa, però poi la tua schiena non ti supporta più ...

Se ci fosse la voglia e il tempo e i luoghi per riuscire a scambiarsi esperienze, riducendo l'egoismo e la diffidenza; come quando ci si ritrova a recuperare le piantine e nessuno fa vedere i numeri di piantine né come è andato il trapianto, sono tutti così gelosi ... Un po' più di confronto, questo sarebbe l'aspetto da socializzare, non solo gli attrezzi.

Cosa fanno in positivo le istituzioni, l'ente Parco del Ticino novarese o quello lombardo?

Francesco

Mi avvalgo della facoltà di non rispondere ... non parliamo di quello che fa il Parco del Ticino lombardo che sappiamo che lavora in un altro modo rispetto a quello piemontese.

Di quello piemontese non saprei cosa dire; che è ancora più grave delle possibili critiche.

Il responsabile dell'agricoltura del Parco del Ticino lombardo ha recentemente avviato insieme ad alcuni agricoltori un progetto di recupero e sperimentazione di alcune orticole tradizionali.

Da quello che vedo, il Parco del Ticino lombardo cerca di collaborare con le aziende dando attenzione agli aspetti produttivi; e le aziende non sono tutte biologiche, ma questo non è un problema, c'è un marchio del parco che viene utilizzato per prodotti di un'agricoltura a basso impatto. Stanno provando a fare qualcosa sulle strutture ecologiche. Qui nel novarese è stato fatto una volta perché c'era un progetto europeo che prevedeva di mettere piccoli frutti e di raccoglierne una parte per lasciarla agli uccellini ... Ma è morta lì.

Anche da questa parte piemontese era stato costituito un marchio venti anni fa; avevo partecipato a questa cosa ma non è approdata a niente per il problema di coinvolgere aziende di tipo diverso. E il Parco non aveva una struttura per supportare queste iniziative e l'agricoltura biologica era, è estre-

mamente marginale.

Quando si parla di biologico e di certificazione è una cosa che prende tutti alla pancia; sulla certificazione ecolabel turistico nessuno si pone il problema di come viene certificato e cosa succede, invece quando si va a vedere il cibo e le produzioni biologiche, dietro a una sospensione, tutti dicono: è una vergogna, non è possibile che funzioni così ... pensando che le aziende biologiche siano delle realtà protette dal mondo e dalle esigenze operative. Ci sono invece dei grossi problemi, non c'è stata la capacità di promuovere e laddove si sono raggiunte quote di superficie a biologico elevate, nel sud ma non solo, questo è legato a un vantaggio nel prendere i contributi e non nello sviluppare un mercato insieme a una cultura, che sono due cose entrambe importanti. Finito il contributo, finisce il bio; se c'è invece attenzione a mercato e cultura, alcune esperienze si mantengono.

Fabio

Le aziende del nostro territorio, essendo così piccole, le più fortunate prendono 1.500 euro all'anno di Pac, ma questi soldi non garantiscono nessun investimento e nessuna certezza. Noi, in realtà, siamo aziende che devono stare sul mercato, siamo quelle economie familiari ridicole che non ti danno nessun margine; ma se a noi chiudessero i rubinetti della Pac, io personalmente risparmierei 150 euro che devo pagare di pratiche alla Coldiretti per non prendere nulla o quasi dalla UE.

Francesco

C'è la Pac e ci sono i contributi delle misure del Psr, ma le cifre sono quelle; penso che nessuna azienda di dimensioni piccole prenda più di 2000 euro. In realtà chi riesce a stare sul mercato perché ha rilevanti contributi sono le aziende grandi; da qui la necessità di rivedere la Politica agricola comune.

Le aziende di BioNovara, le orticole di piccole dimensioni hanno fatturato tra i 30 mila e gli 80 mila euro all'anno, e dipende un po' dall'annata, dall'azienda e da altri fattori; e queste cifre permettono al massimo di pagare una o due persone.

Fabio

Noi siamo nella fascia delle 30 mila, speriamo di arrivarci se il tempo è clemente; non come quest'anno che ci ha regalato due grandinate ... e con 30 mila euro paghi le piantine, il concime, la Coldiretti, i contributi, non lo stipendio del dipendente.

Francesco

Penso che nessuno riesca ad arrivare a 100 mila euro, stiamo parlando di aziende orticole che hanno strutture e attrezzature diverse rispetto alle aziende zootecniche, però sono cifre vicino alla sopravvivenza; basta guardare i dati della Rica (rete di contabilità agraria) e si capisce, senza parlare di fiscalità, che il reddito dell'azienda lo fanno i contributi che percepiscono. Più le aziende sono piccole e più fanno fatica a fare reddito; mentre più sei grande e più fai reddito; da qui il mito in agricoltura del diventare grande.

Come fuoriuscire dalla monocultura e dalla grande dimensione e come riuscire a sopravvivere costruendo reti e cooperazione?

La rete di aziende non consente di uscire dal problema economico, consente di risolvere alcuni problemi pratici; può favorire lo scambio tra le persone, può fornire una serie di servizi comuni, aiutare a fare promozione, anche a fare formazione, ogni tanto.

Il risparmio è sul tempo, ma non risolve il problema economico che rimane inevitabilmente a carico dell'azienda o a carico dei sistemi di funzionamento della politica agraria.

Ma qual è il dato strutturale che potrebbe permettere di avere una capacità produttiva significativa e di arrivare a costruire una comunità del cibo in cui l'agricoltura conta nel produrre buon cibo, fare paesaggio e costruire un ambiente sociale ... quali condizioni strutturali e locali per andare oltre questa dura sopravvivenza?

Sabrina

Siamo in una situazione economica in cui dopo la bolla del mercato immobiliare del 2008 è l'agricoltura e il cibo che si trova in una bolla totale; i nostri vicini che fanno mais vendono un carro gigantesco di mais a 30 euro il quintale e con questo risultato ci pagano la benzina dei mezzi ...

Francesco

È difficile rispondere ... credo che ci sia un problema strutturale per tutta l'agricoltura. I costi dell'alimentazione nel tempo si sono sempre più compressi per dare spazio ad altre spese; e c'è da dire che il prezzo del mais e quello del riso sono rimasti identici a 30 anni fa mentre il costo dei mezzi tecnici, della benzina, del lavoro sono aumentati. Il prodotto agricolo è l'unico che non è legato ai costi di produzione ma è soggetto a questa fantomatica legge di mercato, ce n'è tanto abbasso il prezzo, ce n'è poco alzo il prezzo; il prodotto agricolo è deperibile e se vado ai mercati generali di Torino e c'è tanta lattuga e io ne ho portato tre bancali mi dicono: non vuoi portarla indietro? 20 centesimi e ti compro il bancale.

Con questo non voglio accusare i commercianti di fare speculazione; alcuni fanno speculazione, ma si adeguano a quella che è la situazione di mercato come si adegua l'agricoltore quando va a vendere direttamente con una bancarella. Non è che possa dire che per produrre questa melanzana i costi sono stati di 8 euro e così la vendo a 10 euro quando al supermercato la vendono a 5 euro ...

Ci sono risposte strutturali che sono legate alle dimensioni aziendali; se ho poca superficie faccio fatica a fare certi volumi e quindi ad associare produzioni di qualità in piccoli lotti per la vendita diretta con la vendita all'ingrosso di alcune referenze ... E poi sarebbe necessario individuare i modi di connessione della commercializzazione con la produzione; il fatto che i commercianti o chi si occupa della commercializzazione sono stati spesso marginalizzati o visti non bene da chi fa produzione, questa conflittualità sicuramente non aiuta. C'è anche il problema della localizzazione e della distanza tra luoghi della produzione e punti di distribuzione che incidono nelle scelte dei canali di vendita ...

Non c'è solo la vendita diretta o la grande distribuzione organizzata, c'è la dimensione intermedia della piccola distribuzione e forme anche inedite di commercializzazione on line.

Sulla piccola distribuzione organizzata non ci credo perché mantiene tutti i difetti della distribuzione organizzata e si prende anche i problemi del piccolo con costi e aggravii ...

In una intervista il presidente di Aequos diceva che erano riusciti a garantire dei prezzi significativi ai loro fornitori ...

Ho qualche dubbio su Aequos ... e sulle relazioni che si stabiliscono tra una struttura di commercializzazione e i fornitori, cioè gli agricoltori non soci della struttura.

I sistemi cooperativistici o con un approccio cooperativo sono gli unici che finora hanno consentito, con tutti i problemi che hanno, il mantenimento di un mercato e di una distribuzione del reddito decorosa agli agricoltori, tanto più quanto gli agricoltori assumono una funzione decisionale nei sistemi cooperativistici.

Dove vedi esperienze di buone pratiche?

Nell'Emilia e Romagna, nel Trentino e Veneto e mi riferisco a cooperative non solo di commercializzazione. Vorrei ricordare una cooperativa che sta chiudendo perché sta finendo l'agricoltura in quei luoghi, ma che ha consentito la prosecuzione dell'agricoltura per più di venti anni, una cooperativa di orticoltori di Ronzo Chienis, nel Trentino sopra il lago di Garda, in una zona tradizionalmente agricola; questa cooperativa riuniva i produttori, vendeva i prodotti dei soci, cercava di remunerarli al meglio, evitava che i soci dovessero rivolgersi al mercato senza aver raccolto certi volumi e referenze, e forniva una serie di servizi fondamentali per il prodotto finito, ad esempio il lavaggio delle patate o delle carote ...

Questa cooperativa sta chiudendo perché quella agricoltura è fatta di piccolissimi appezzamenti, tutti terrazzati in montagna, e perché non sono arrivati giovani agricoltori. Venti anni fa andavo a fare visite di controllo per il biologico e ogni agricoltore aveva un pezzettino di terra anche dislocato in diverse zone del paese.

Una crisi per il mancato ricambio generazionale e per problemi strutturali di frammentazione della terra, troppo piccole le dimensioni, 2000 metriquadri era già un pezzo grosso, derivanti da una frammentazione fondiaria estrema.

Ma non c'è solo un problema di troppo piccolo, troppo grande ... uno potrebbe decidere di ridurre le superfici che dedica alla produzione per la vendita diretta e fare colture in pieno campo dedicate ad altre forme di vendita, la patata piuttosto che le zucchine, così sei sicuro che se porti un bancale te lo ritirano, anche se non hai la garanzia del prezzo.

Le patate fatte dai nostri produttori hanno un costo di produzione che non può essere competitivo con chi coltiva 100 ettari a patate ...

Una diversificazione, una geometria variabile della produzione legata a una diversificazione dei modi di vendita. In Italia ci sono associazioni di produttori come OP Ortonatura che forniscono la grande distribuzione e che chiedono agli associati di crescere in dimensione e volumi e di specializzarsi in poche referenze; curano la programmazione per le aziende socie e fornitrici e alla fine portano le aziende a dislocare le produzioni secondo le stagioni, d'estate nel nord Italia e nell'autunno inverno nel centro – sud Italia e anche in Marocco, dissociano le produzioni dai luoghi. Inoltre impongono i prezzi e ritengono eccessive le normative e le limitazioni dell'UE nell'uso dei principi attivi. Allora quali prospettive si possono giocare ?

Francesco

Per produrre un certo reddito bisogna fare anche quantità, e per fare quantità non si può riuscire a

gestire tutto con la vendita diretta. Quindi bisogna pensare di confrontarsi anche con la grande distribuzione che, volente o nolente è uno sbocco per molte produzioni. Questo riuscire a lavorare anche sulle quantità vuol dire non essere strangolati dal raccogliere tutti i giorni perché tutti i giorni devo andare al mercato e non posso seguire al meglio la qualità del prodotto.

Fabio

Per me il discorso della grande distribuzione è qualcosa rispetto al quale non ci siamo mai confrontati; la parola marginalità che hai usato temendo che fosse inappropriata è invece molto calzante; oggi come oggi l'agricoltura biologica qui è marginale o quantomeno è vissuta come tale, anche se gli agricoltori biologici possono pensare di avere un ego spropositato e di essere i più belli e i più intelligenti. Ciò nonostante produciamo ricchezza, lavoriamo qui e distribuiamo qui, riusciamo a inserirci in circuiti turistici e non solo agricoli.

Non so se avrò oggi o domani voglia di relazionarmi con la grande distribuzione, mi piacerebbe avere questo minimo di superficie in più per poter mettere giù un ettaro di piselli piuttosto che di fagioli, non da raccogliere freschi, da raccogliere con una benedetta mietitrebbia, da mettere lì come prodotto secco per coprire quei tre mesi e mezzo all'anno in cui non ho che patate, rape, zucche e verze. Mi piacerebbe avere quindi la possibilità di fare una produzione che mi consenta di fare la vendita diretta con una ricchezza (di prodotti) spalmata su undici mesi all'anno.

Noi adesso abbiamo i mesi di settembre e ottobre, mesi meravigliosi, in cui si vanno a sovrapporre la produzione estiva e quella autunnale, non sai dove mettere il prodotto e devi affannarti a cercare di venderlo; in altri momenti hai invece quattro prodotti e devi per forza venderli quei quattro prodotti. E la vendita va a incidere sui tempi da dedicare alla produzione ...

Un altro problema è la difficoltà di quantificare i costi di produzione. Quando fai due ettari di ortaggi, e non contiamo la frutta, se salti dalle rape alle zucchine, alla lattuga, non riesci a conteggiare i costi; riesci con le patate, i pomodori o le zucche perché sono prodotti che metti giù in un colpo solo e quando fai la lavorazione la fai tutta in un colpo e riesci a quantificare le superfici, le quantità di prodotto impiegate, le rese ... Invece le zucchine che devo entrare a raccogliere anche due volte al giorno perché magari ho una fila che è degenerata e mi produce una montagna di zucchine, come faccio a quantificare, se nello stesso tempo che raccolgo le zucchine, stacco una mezza fila di pomodori.

Fabio

Avevo fatto un progetto con i gas per produrre pomodoro da salsa e il fagiolo in prova per verificare i risultati di gestione; per il pomodoro non si riusciva nella sperimentazione a farlo sufficientemente meccanizzato ... e per il fagiolo c'era da risolvere lo sfalcio meccanizzato e la sgranatura. Abbiamo alla fine fatto tutto manualmente e non è andata bene. Con il mondo dei gas hai qualche possibilità di spiegare le cose; ma poi qualcuno ti dice che si trova il pomodoro da salsa a 60 centesimi anziché 1,30: perché devo prendere il tuo? Anche se quel pomodoro non è garantito che non sia sporco di sangue, perché la certificazione bio non dà nessuna garanzia su questo.

Francesco

Anche senza fare una polemica di questo tipo, il problema è che se vai a prendere il pomodoro da salsa dove il raccolto viene fatto a macchina, di norma in certe zone, non puoi confrontarlo con i mille metriquadri coltivati e raccolti a mano localmente. È un'altra cosa.

Sabrina

C'è da considerare l'impronta ecologica che è completamente diversa, come un panino di MC Donald che lo paghi due euro ma che ha dentro un'impronta ecologica devastante.

Fabio

Puoi avere una platea attenta, puoi cercare di spiegare ma poi ti scontri comunque con l'aspetto economico. Nessuna delle nostre aziende è in grado di garantirsi una continuità delle forniture ai gas, a cooperative o ad Esselunga; noi siamo interdipendenti con il nostro mercato, non è che se salto da un referente ad un altro mi cambia qualcosa, è certo impossibile cambiare da un giorno all'altro il nostro referente commerciale, e le condizioni poste sui prezzi che ci vengono riconosciuti non cambiano molto e sono poco rilevanti per i nostri volumi. Io ho bisogno di tenere più rapporti aperti e se ne perdo uno non è un dramma.

Francesco

Quando parlavi di fagioli e piselli mi veniva in mente che in realtà ci potrebbero essere delle possibilità di fare delle preparazioni e trasformazioni del prodotto; ma anche in questo caso se vengono fatte a livello aziendale hanno dei costi improponibili. E non esistono in zona delle strutture, forse quella di Nebbiuno, dei laboratori in grado di fare lavorazioni conto terzi e garantire tutte le caratteristiche necessarie per la vendita al mercato sia come qualità che dal punto di vista normativo e legale.

Fabio

Sui problemi strutturali c'è da aprire un discorso ampio di politiche culturali nella gestione del settore primario; ad esempio in realtà come Asti o Cuneo ci sono diversificazioni della produzione rese possibili non solo dal disporre di terreni e luoghi con varie sfaccettature, ma anche dal fatto che negli anni hanno realizzato ad esempio nel comparto delle nocciole strutture comuni, agili e anche rispondenti a certi volumi come gli essiccatoi mobili per rispondere alle esigenze delle varie realtà.

Francesco

È un problema doppio nel senso che là esistono le strutture e la cultura. Qui c'è stata la grande azienda risicola che aveva l'allevamento e adesso non ce l'ha più, e nelle zone più a nord c'erano aziende più piccole che producevano latte per il gorgonzola o nel Vergante dove c'era una volta la frutta e poi i fiori e adesso non c'è più né la frutta né i fiori, oppure la fascia del vino nelle colline novaresi che non è mai stata molto sostenuta pur avendo un valore aggiunto e un riconoscimento qualitativo di rilievo, dove verifichiamo la chiusura di diverse cantine di dimensioni anche importanti.

Fabio

È rimasta la latteria sociale di Cameri che vive da oltre cento anni; non ci sono più le cantine sociali di Oleggio, Fara, Sizzano, Ghemme, e sull'uva fragola come prodotto da tavola, coltivata nei comuni di Mezzomerico, Suno e Carpignano Sesia, che veniva esportata, non è mai stata classificata come prodotto tipico o riconosciuta SGT, e rischia di sparire, sono rimasti due commercianti che la coltivano ...

Il massimo che riusciamo a fare è la sagra a Suno; se il traino di un prodotto è la sagra del paese, hai pochi sbocchi ... non si è stati capaci di costruire nulla intorno a certi prodotti, un discorso culturale, di memoria ... da noi è mancata un'idea di servizio.

Cos'ha fatto sì che tu (Sabrina) scegliești di lavorare con Fabio e dopo le molte difficoltà incontrate cosa vi tiene insieme e quali prospettive?

Sabrina

Probabilmente perché ho un forte ego e ho un pensiero radicale.

Arrivo da un percorso di educatrice, ho fatto il Dams a Torino, teatro con indirizzo educativo, una tesi su un'esperienza di teatro, di memoria e cultura contadina in val di Susa. Tutto questo prendeva già spunto da momenti, diversi anni, in cui ho fatto la raccolta delle mele e delle noci; ho fatto esperienze di attività educativa con bambini con handicap e servizi alle famiglie nell'associazione Amici Giò che operava sulla diversità nel comune di Arona, cercando e favorendo processi di integrazione attraverso percorsi di teatro e di agricoltura. Un'esperienza ricca, una onlus portata avanti da persone e dal volontariato, percorsi anche pesanti e senza molti fondi economici, in difficoltà a mantenere qualche stipendio alle operatrici.

Da venti anni sono vegetariana e l'agricoltura è anche una necessità, perché la grande distribuzione per me è il male; e ho rifiutato di sottostare a un'alimentazione standardizzata dove non c'è una scelta né c'è la qualità, solo la comodità delle verdure di quarta gamma, già lavate e pronte da mangiare ... comoda se non hai più il senso del gusto.

Questi convincimenti dopo dieci anni di orticoltura con Fabio sono cambiati? Questa esperienza ti ha cambiata?

I dubbi maggiori sono i riscontri del momento della vendita; è spaesante trovarsi ai mercati e incontrare persone che ti chiedono limoni o prodotti fuori stagione. Incontri abitudini alimentari degli adulti e meccanismi malati ...

Sono diventata vegetariana perché è brutto uccidere gli animali, sono cresciuta comunque in una famiglia in cui c'era il pollaio, i conigli, i piccioni ... Non apprezzo quello che è l'allevamento industriale, che non ha rispetto per l'animale, e mi sento coinvolta nelle problematiche dell'impatto, l'inquinamento e l'utilizzo spropositato delle energie. Noi nel nostro piccolo vogliamo riuscire a produrre senza l'uso della chimica e senza impoverire la terra.

Quali prospettive e progetti per i prossimi anni?

Per il lavoro che facciamo le aspettative sono a breve termine; il vedere riconosciuto da chi mangia la nostra verdura la differenza rispetto ai prodotti del supermercato, una diversità alla vista, al sapore, alla bontà. E vedere una crescita in chi acquista il nostro prodotto, una sensibilità nel gustare il cibo.

Fabio

A me il riconoscimento che interessa oggi più che in termini sociali è anzitutto economico; abbiamo

bisogno di risolvere alcune nostre difficoltà e delle aziende vicine a noi. Non sono convinto che le difficoltà di carattere più politico si possano dall'oggi al domani sbloccare, anzi non sono per niente ottimista. Non basta la buona volontà o l'impegno che possiamo approfondire come singoli, come associazione, non è neppure sufficiente il momento collettivo della proposta per uscirne bene da questa situazione.

Noi oggi abbiamo bisogno di migliorare la nostra situazione produttiva; oggi su questo sono concentrato. Giù la schiena e lavorare, lavorare; questa è la prospettiva di sopravvivenza del nostro progetto. Nessuna garanzia, ma la possibilità di ragionare ...

Sabrina

Difficile uscire da questa condizione di lavorare infinite ore al giorno; noi scontiamo il fatto di avere tanti campi separati e siamo alla ricerca di campi vicini e di una struttura adeguata.

Fabio

Oggi devo rispondere del mio ma non sono in grado di averne il controllo; ci sono troppe variabili esterne sulle quali non ho il controllo a partire dal fatto che siamo sotto sfratto e non ho alcuna possibilità di ipotizzare miglioramenti o investimenti...

Mi piacerebbe poter ragionare in una situazione più sicura e poter fare scelte, verificarle, consolidarle.

Buttiamoci dentro. Sono stanco di una situazione drammaticamente precaria ...

Sono responsabile di un'azienda in cui molte cose mi sfuggono e che sono centrali perché questo progetto abbia gambe solide.

Per le nostre dimensioni, non conta soltanto quella legge di mercato per cui vale il meccanismo della domanda e offerta, la crisi noi ce l'abbiamo quando tempesta, quando c'è la siccità; siamo più legati a questi problemi, le difficoltà quest'anno le abbiamo avute perché ci sono state due tempestate, una il 15 maggio e l'altra il 5 settembre, ci siamo trovati a non avere il prodotto estivo senza disporre di quello autunnale in ritardo per la siccità.

Siamo così già marginali rispetto a certe dinamiche, non abbiamo la necessità di fare offerte speciali o di offrire il fresco per vendere altri prodotti, il problema è riuscire a strutturare una realtà in grado di rispondere alle esigenze di un mercato locale. La risposta che riusciamo a dare a queste esigenze è insufficiente perché abbiamo poca terra, abbiamo la terra frammentata e sparpagliata, l'abbiamo in affitto e non in proprietà, per cui non possiamo permetterci una rete antigrandine o di fare un pozzo, soluzioni e investimenti che potremmo adottare ... La sfida continua. Certamente, ce la siamo scelta noi.

La testa è dura e quindi si va avanti ...

Diversificare, fare ricerca, fare alleanze e creare reti di filiera extra-agricole

Alessandro Passerini, la Cirenaica, Robecchetto con Induno, 14 gennaio 2015

Un'azienda di 31 ettari, 40 riproduttrici con un totale di 800 maiali, indirizzo cerealicolo e suinicolo a ciclo chiuso, agricoltura ecocompatibile a basso impatto, con il marchio dei prodotti del Parco del Ticino. Puoi ripercorrere la storia dell'azienda?

In Cirenaica ci siamo da vent'anni; come famiglia Passerini, di antica generazione di agricoltori, veniamo da S. Ilario di Nerviano. Mio nonno aveva l'azienda in centro paese, dietro la chiesa di S. Ilario; a quell'epoca, durante la guerra, avevano circa 25, 30 ettari.

Fino a 50 anni fa le aziende avevano la stalla, l'allevamento degli animali serviva per produrre la sostanza organica, gli elementi nutrizionali che devono ritornare al terreno per le piante, un concetto fondamentale e dal punto di vista ambientale il più bello che esista. Senza questo l'agricoltura ha un anello che manca; la natura si rigenera. Se noi facciamo una coltivazione a basso impatto o biologica di frumento o riso, se non abbiamo dietro una sostanza organica animale, ci manca sempre qualcosa.

E questo noi non l'abbiamo abbandonato, era inevitabile negli anni della guerra e anche dopo avere degli animali, avevamo anche ammodernato la stalla e allevavamo una trentina di vacche da latte. In seguito mio nonno con mio padre e mio zio avevano deciso di comprare un'altra azienda; lì era troppo piccolo e in quegli anni avevano avviato la costruzione dell'Alfa Romeo di Arese, proprio dove i miei lavoravano in affitto i terreni, a Garbagnate e lì avevano perso circa cinque ettari di terra ...

C'era l'esigenza di trovare altro terreno oppure uno dei tre fratelli doveva abbandonare l'azienda agricola. Abbiamo cercato e trovato questa azienda; mio padre nel '69 ha acquistato questa azienda La Cirenaica, un nome che viene dalla Campagna di Libia del periodo fascista; la proprietà negli anni Venti, Trenta era della famiglia del conte Mapelli che in onore della campagna di Libia aveva titolato questa zona e nel frattempo aveva costruito una stalla grossa, molto moderna, di 500 metri quadri, alta e spaziosa, aerata, con un sistema di alimentazione molto comodo, non tramite buche alle finestre, ma con un corridoio di alimentazione vero e proprio.

Nel '69 quando mio padre e mio zio si sono trasferiti qui, l'altro zio ha lasciato e si è poi diviso al 50 per cento l'azienda e i fabbricati.

L'azienda era bella e grande; poi passano gli anni e nell'82, per problemi di salute, mio padre ha dovuto fare una scelta: o rimodernare la stalla e mettere una sala mungitura per evitare i grossi problemi di schiena oppure spostarsi sul suino. Tramite amici ha fatto una sistemazione parziale della vecchia stalla e nell'86 ha poi costruito una vera porcilaia, con qualche problema per il benessere animale e la sicurezza sanitaria, perché in un blocco solo c'era dentro tutto; tutto compatto però con il problema dei cordoni sanitari.

Allora si andava avanti con l'agricoltura altamente intensiva; nello spazio di questa porcilaia di circa 600 metri quadri allevava più di 40 scrofe in ciclo chiuso.

E io in quegli anni, a fine anni Ottanta, cominciavo a mettere in dubbio questa agricoltura intensiva: ne valeva la pena?

Lei ha fatto agronomia?

No, ho fatto studi di elettronica. Siamo in cinque fratelli; il primo ha fatto agraria, il secondo costruzioni aeronautiche, io ho fatto elettronica, mia sorella ragioneria e l'ultimo geometra e poi ingegneria idraulica. Mio fratello maggiore è andato a lavorare per il Consorzio del Villoresi, l'altro fratello all'Aermacchi di Venegono, io mi sono appassionato più degli altri fratelli della terra ...

Da dove è derivata questa passione?

Una volta era normale che un bambino dava una mano anche soltanto a spostare una ballette di fieno di 20 chilogrammi; tornavo da scuola e venivo qui e portavo le ballette di fieno vicino alla stalla, agli animali; all'epoca non c'erano gli unfeed (i composti), non c'erano i pastocchi con gli insilati, c'era l'erba fresca, l'erba secca e la miscela di mangime che faceva mio padre.

Già da piccolino vedevi i lavori e a 14 anni eri qui in azienda, era una cosa non dico naturale, ma mi ero appassionato più degli altri. Una cosa interna, non lo so, la passione la senti, mi piaceva portare avanti le cose di mio padre, anche se mi pesava alzarmi presto al mattino, allora abitavo a Cuggiono e alle 5 e mezza mi alzavo e tornavo alle 7 e mezza alla sera.

Eri giovane, frequentavo amici, una compagnia all'oratorio, ma non mi pesava far tardi e poi alzarmi presto alla mattina dopo. Adesso mi pesa un po' di più ...

Insomma mi soddisfaceva.

Allora alla fine degli anni Ottanta non mi stava troppo bene un'agricoltura intensiva, industrializzata e ho iniziato a litigare con mio padre su alcune situazioni; nel frattempo frequentavo corsi sull'agricoltura a basso impatto, mi ero avvicinato all'attività sindacale nella Coldiretti, come movimento giovanile ero stato eletto a livello nazionale, ho seguito l'associazione del club 3P e ho ricoperto incarichi esterni nella Confederazione Europea dell'Agricoltura. Così avevo iniziato ad approfondire questi discorsi e mi sono reso conto che l'agricoltura dei grandi numeri ci sarà (ancora), però sicuramente l'Italia non avrà un ruolo di grandi numeri. Adesso ci rendiamo conto che pur essendo grande un'azienda italiana è sempre comunque troppo piccola per competere a livello di mercati mondiali; quante aziende italiane hanno la capacità di caricare una nave di cereali o di fare dieci container di carne?

Ma c'è una differenza di orizzonte culturale che è quella di cogliere, di accogliere i prodotti della terra come merce oppure come cibo ...

Il mercato cos'è? Non è la derrata alimentare di per sé, è il valore che ha per l'investitore, per la finanza; l'economia non è gestita dal produttore di un bene, è gestita da chi ha la capitalizzazione di poter anticiparti i soldi; è questa la problematica del mondo, l'economia non è più reale, oggi è finanza, è dettata da una logica di fare i soldi con i *miei* soldi. Se devo fare un prodotto che mi costa 100 non può esserci un valore di mercato di 80.

Negli anni Novanta anche mio padre ha capito che c'erano altre considerazioni da fare e abbiamo cominciato a pensare a un'economia ecosostenibile.

Mio padre con una superficie minore di quella che lavoriamo adesso acquistava almeno due camion a rimorchio, 600, 700 quintali di concimi chimici; a quell'epoca avevamo 600 maiali e 20 bovini e si comprava lo stesso una quantità elevata di concimi chimici e prodotti per la disinfestazione del terreno ...

Sta sostenendo che bisogna fare attenzione non solo alle regole economiche nel gestire un'impresa agricola ma anche alle regole ecologiche e ai modi migliori per la cura della terra.

Ho fatto dei calcoli; se per fare un quintale di granella di mais servono 2,1 chilogrammi di azoto, possiamo ipotizzare di darne un 10 per cento in più. Alla fine il rapporto deve essere quello, i dati scientifici ci dicono quanta proteina c'è in un quintale di mais, quanto azoto ...

È inutile darne 3 chilogrammi, c'è il dilavamento del prodotto chimico e un maggior inquinamento e non serve a nulla. Non ne vale la pena, anche sotto il punto di vista economico.

Siamo entrati piano piano in un'altra logica di coltivazione: mio padre prima sui quattro quinti della superficie coltivava mais e nell'altro quinto frumento e orzo; la sua rotazione era questa, non era rotazione, ed aveva l'assistenza di tecnici che non era imparziale, erano pagati dall'industria chimica, negli anni della ricostruzione, per produrre di più.

Con mio padre si discuteva di queste cose, si litigava se si poteva tirare sulle rese.

Ora a distanza di 20 anni, di concimi chimici ne compriamo 25 quintali anziché 700 e la superficie è quella; è cambiata la logica di coltivazione, un sistema di rotazione con le leguminose, il pisello proteico, l'erba medica, che mio padre faceva in modo ridottissimo.

Un altro sistema di lavorazione e un altro sistema di gestione dei reflui zootecnici, Prima non c'erano gli stoccaggi; nell'89 abbiamo fatto le vasche di stoccaggio per far maturare i liquami.

Come adesso per gli impianti di biogas, dal punto di vista ambientale, magari non vanno bene, ma il liquame digestato è sicuramente migliore perché c'è un'azione batterica e di enzimi del digestato che permettono un miglioramento anche dal punto di vista degli odori nello spargimento c'è il fissaggio dell'azoto che è una componente volatile.

Poi a metà degli anni Novanta con il Parco del Ticino abbiamo implementato un Protocollo di produzione dei suini; l'abbiamo fatto allora troppo rigido e l'abbiamo applicato.

Tra la rotazione delle colture, il discorso del benessere animale che ha comportato la diminuzione del 10 per cento dei capi e il 10 per cento in più delle superficie per i suini e la paglia per i maialini piccoli; così prima ancora che entrasse in vigore la normativa sul benessere animale, abbiamo alleggerito la stalla e messo la paglia con lettiera per i maiali piccoli.

Per un verso è stato un problema perché per i piccoli va bene, ma per i maiali più grassi non va più bene, la lettiera comporta un calore eccessivo sulle cosce e la morbidezza della lettiera impedisce che la gamba del maiale si rassodi. Quando abbiamo venduto quella partita di maiali mio padre si è arrabbiato e aveva ragione.

Ho insistito per fare per i maialini piccoli una tenda coperta con la paglia; e dopo abbiamo costruito una tettoia con la pavimentazione di cemento impermeabilizzata e ci troviamo bene con le patologie del post-svezzamento fino al magronaggio; possiamo dire che abbiamo risolto.

Abbiamo anche adottato dei prodotti che migliorano la situazione, gli estratti di semi di origano e di rosmarino dentro il mangime, che favoriscono le problematiche intestinali.

Quanti saperi nella gestione di suini; come li avete acquisiti?

Mio padre all'epoca era andato in un grosso allevamento che ora non c'è più. Di proprietà di una ditta di Parma che ci forniva gli integratori vitaminici minerali e aveva seguito i lavori in quella stalla. Io avevo partecipato ad alcuni corsi organizzati dalla Fondazione Zurlesco, ex Cariplo, un

centro di riproduzione di verri e di tori che ancora adesso vendono il seme fresco per la riproduzione di suini e bovini; e lì c'è uno spazio dedicato alla formazione, con docenti universitari e tecnici; avevo partecipato a un corso dell'associazione Uofa ... e ho preso il patentino per la fecondazione assistita.

Questi istituti funzionano ancora?

Sì, ci sono ancora assistenza e aggiornamenti e la stessa Ersat, Ente regionale servizi agricoli e forestali, aveva un servizio di documentazione e di approfondimento su diverse tematiche dei suini, delle patologie genetiche ...

Il concetto delle 5 libertà è frutto della vostra esperienza?

Il manifesto ha altre origini; l'ho fatto mio ed è legata ai processi di basso impatto, alla ricerca di benessere animale e ai modi di management aziendale ...

Se un animale è curato bene, è gestito bene, è più tranquillo, socievole, è più sicuro di sé e non ti vede come una persona estranea; se invece vado nella stalla, lo maltratto, gli do pedate e non me ne curo, l'animale resta teso, mangia male, mangia poco, per cui il management aziendale è importantissimo ... Da qualche anno si parla di migliorare il management gestionale nelle aziende di allevamento e in quelle di coltivazione.

Noi ci troviamo bene a seguire certe modalità di agricoltura e di allevamento; gli animali rispondono bene. E ci sono ricercatori, come l'Università di Milano, il dipartimento di Vespa che ha chiesto a noi di fare analisi sui livelli di cortisone che indicano lo stress degli animali macellati e quindi la qualità della carne ... Adesso vorremo fare una analisi della carne sui microelementi nutrizionali, quali elementi caratterizzano il gusto di un buon salume e da parte dell'Istituto zooprofilattico insieme all'Asl veterinaria di Milano approfondire alcune questioni sulla sicurezza alimentare e sui patogeni.

Rispetto a questa filosofia aziendale, a queste pratiche legate al marchio Parco del Ticino, avevamo un macello della nostra zona a cui davamo tutti i nostri maiali; bene, ma poi questo non voleva spendere quelle dieci lire in più per riconoscere le differenze di costo che noi avevamo per via delle rotazioni e di altre coltivazioni introdotte; mio padre si è trovato ad avere una redditività ridotta. Abbiamo fatto la scelta no Ogm e neppure farine animali né di pesce; dopo lo scoppio della mucca pazza era meglio evitare ...

La diversificazione produttiva cerealicola è stata scelta tra il 1997 e il 2000, riducendo molto gli input dall'esterno.

Difatti per la farina di soia siamo passati dal 30 per cento di acquisti al 7 per cento; adesso la prendiamo certificata Ogm free con costi di 12 euro in più al quintale, uno sproposito.

Abbiamo il pisello però non è così semplice utilizzarlo nei maialini o nelle scrofe perché il legume crudo può produrre un'alterazione nel latte e nella carne.

Le competenze nel gestire la complessità dell'azienda e delle lavorazioni ...

Avevamo conosciuto un alimentarista molto bravo, il dottor Pagani, che aveva capito alcune problematiche derivanti da un'alimentazione molto spinta, un utilizzo eccessivo di alimenti minerali, zinco, rame, ferro; sicuramente migliorano l'estetica del mantello e del pelo lucido, ma elevati tenori di questi elementi non comportano niente nell'alimentazione dell'uomo?

Grazie a questa persona abbiamo messo a punto con alcune aziende produttrici di integratori una formula del minimo fabbisogno per mantenere in vita e avere una giusta crescita, e svolto alcuni studi per verificare di certi usi le tracce nelle carni, così abbiamo messo a punto una razione, diversa da quella in voga negli anni Ottanta, con bassi elementi metallici, minor vitamine.

Abbiamo, rispetto alle nostre superfici, calato il numero di animali, qualche decina di scrofe; e questo ha voluto dire una produzione lorda vendibile diminuita, anche se con risultati di miglioramento ambientale.

Il macello al quale davamo i suini, alla fine, non rispondeva ad alcune nostre esigenze, per cui ci siamo detti: o chiudiamo perché non ce la facciamo o torniamo a fare agricoltura convenzionale intensiva come prima. Abbiamo deciso di andare noi direttamente al mercato, verso il consumatore, di fare la vendita diretta; e nel 2002 abbiamo iniziato a progettare la struttura di macellazione e del salumificio. Un investimento grosso, finanziato tramite il PSR della regione; una prima trince di 250 mila euro su un investimento iniziale di un milione e duecento mila. Abbiamo iniziato a fare il salumificio escludendo la zona del macello perché tutte le strutture di lavorazione della carne dovevano avere il bollino CE per produrre ed esportare; e fare un macello a bollo CE era ancora complicato e questo passaggio, per noi di primo pelo, non era così semplice; macellare quattro maiali sotto il portico per nostro uso e per amici è diverso dal farne 500.. Quindi abbiamo aspettato a fare il macello, avevamo cercato alcune soluzioni e trovato un macello a Cassolnovo, ma la distanza, caricare i maiali, il trasporto, i tempi di ritorno ... non andava bene. Avevamo portato il numero di scrofe da 50 a 15, perché vendere maiali grassi non era conveniente, perdevamo soldi, era inutile allevarli.

Alla fine, nel 2006 abbiamo deciso di costruire il macello; adesso abbiamo 40 riproduttori, ed è stato un salto di qualità eccezionale.

Gli studi dell'Università di Milano dello stress della carne e i risultati microbiologici e chimici hanno dato valori inaspettati; una carne diversa, e che costa un 15 per cento in più.

Per il macello abbiamo speso altri 300 mila euro e abbiamo ricevuto un finanziamento di circa 60 mila.

E così è iniziata la vendita; all'inizio una media di due maiali al mese, poi tre o quattro ogni 15 giorni e siamo cresciuti; adesso macelliamo in media 15 maiali a settimana, con un numero di capi intorno agli 800 maiali all'anno.

Questa trasformazione, e con una filiera completa, cosa ha comportato in termini di gestione, di numero di risorse e di figure chiave?

Per l'alimentarista ti appoggi a una risorsa esterna che segue la ricerca e l'innovazione e ti porta esperienza, il confronto di esperienze; informazioni e studi per migliorare ... il consulente ti deve aiutare, ti fanno crescere nell'imprenditorialità e come persona; qui bisogna starci e spingere su questa logica da professionisti.

E in questi ultimi decenni c'è troppa burocrazia, troppe leggi, che dobbiamo semplificare, i controlli operativi, le registrazioni, documenti ridondanti e sistemi operativi pubblici che funzionano male. E non c'è nessun beneficio, ad esempio nell'accesso ai dati statistici e nel poter fare comparazioni.

Adesso c'è un sistema Ars Alimentariae, a livello ministeriale, istituto zooprofilattico, che sta ingra-

nando; questo portale sarà trasparente, la tracciabilità, i sistemi di sicurezza implementati, la qualità sanitaria di ogni prodotto realizzato e controllato. Speriamo che sia una cosa semplice da costruire e da consultare; la paura è che non funzioni bene o che non si interfaccia con gli altri sistemi o portali regionali...

Io oggi mi sento affaticato, non mi bastano 4 ore di burocrazia e di formalità al giorno per un fatturato di 350 mila euro. Noi non siamo certificati ISO, non ho il bollino ISO 9001, piuttosto creiamo un sistema di certificazione ambientale territoriale, per le aziende a marchio Parco del Ticino e valorizziamo le aree Mab dell'Unesco.

Il Parco del Ticino, su questa idea?

Deve mettere a disposizione una risorsa e di risorse non ce n'è. Le aziende che hanno il marchio Parco sono una quarantina, e siamo 16 all'interno del Consorzio dei produttori del Parco del Ticino, siamo in pochi, ma per fare un cammino, il primo passo bisogna farlo e occorre una pianificazione che non può essere aziendale. Il marchio è un importante mezzo di conoscenza, di veicolazione di informazioni e di risposte verso il pubblico anche sulla valenza ambientale.

Poi i problemi sono tanti; di risorse, economiche, di personale, anche incomprensioni e difficoltà a confrontarsi tra di noi...

Su questa cosa ci credo molto, l'evoluzione del marchio Parco e la costituzione del Consorzio dei produttori ha un grosso valore. Da soli non si è nulla, per cui un'aggregazione è utile; ma queste aggregazioni devono costare il meno possibile e portare a qualche risultato.

Nel 2009, dopo qualche anno di riunioni e incontri, abbiamo costituito questo Consorzio, la cui funzione principale è quella di aggregare prodotto, veicolarlo, fare promozione e commercializzare verso soggetti un po' strutturati, non la GDO che ha obiettivi diversi dai nostri. Crediamo molto nel rapporto con la cucina collettiva, è con la ristorazione collettiva che dobbiamo spingere di più, anche con la ristorazione normale.

Noi potenzialmente abbiamo grossi numeri su alcuni prodotti, su altri meno; poi abbiamo un prodotto valido che ha caratteristiche nutrizionali diverse e migliori. Il consorzio sta in piedi da solo e adesso siamo in 17 aziende ...

Ma gli obiettivi strategici riguardano solo la commercializzazione o è altrettanto importante l'azione sulla ristorazione collettiva e l'educazione al gusto delle persone, dei bambini? Mi ha ricordato il progetto Tasso nel magentino ...

Siamo dentro di striscio in quel progetto ... La ristorazione collettiva ha determinati vincoli perché essendo un servizio pubblico i comuni sono obbligati a fare un bando e la normativa richiede che ci sia una copertura del servizio al 100 per cento in carico alle famiglie; quindi c'è un problema di prezzo e non puoi far pagare 8 o 10 euro anche se il genitore mangia in trattoria con 10 euro. Teniamo conto che un pasto a scuola di 4 euro, per 3 euro sono costi di manodopera e di struttura e un euro è il costo del cibo; è niente. Allora bisogna aumentare il costo del cibo ...

Noi serviamo alcuni prodotti alla Gemex che gestisce la mensa di Magenta; in questa scuola la Gemex fa fatica a stare nei costi, però la qualità è migliore di altre situazioni ... se i genitori entrano nella logica di spendere anche un euro in più per buoni prodotti, la mensa collettiva fa un salto di qualità. Bisogna anche interfacciarsi e operare bene con le cucine, per le forniture e i tempi, i sistemi i lavorazione.

Circa l'elemento intrinseco e l'energia di un alimento, noi come aziende del parco del Ticino non rifiutiamo in assoluto il prodotto chimico; cerchiamo di distinguere tra i prodotti che hanno un impatto ambientale, sugli animali e sull'uomo molto limitato; e vanno usati correttamente trovando, anche con l'aiuto dell'assistenza tecnica, soluzioni ottimali sia per l'impatto ambientale sia per i costi ...

E c'è tutta la questione della divulgazione e della informazione sul valore e la diversità di un prodotto ben coltivato; la logica non può limitarsi ad abbassare i costi, a valutare il costo in più per singolo piatto di portata. È importante dare il giusto valore del prodotto, il suo carattere locale che attiva un circuito virtuoso di attività, di filiera e di economia locale. Ci vuole un pochino di autarchia.

Il termine è negativamente evocativo ... ma parlare del distretto del gusto e di reti capaci di valorizzare i processi, dalla terra alla ristorazione collettiva, al buon cibo, è un discorso importante.

Con l'istituto professionale Ial di Saronno che lavora sulla ristorazione abbiamo dei rapporti di collaborazione; gli diamo dei prodotti, loro vengono a visitare l'azienda, abbiamo fatto l'iniziativa del fuori salone ... Anche con Enaip collaboriamo per le attività di norcineria, di taglio anatomico dei pezzi del suino e anche con l'Istituto Prealpi di Saronno, l'alberghiero ...

Sulla diversificazione, non si può stare fermi. All'inizio eravamo partiti con i nostri quattro salumi; ci siamo accorti dell'importanza della varietà dell'alimentazione, anche nella diminuzione del consumo di carne animale. Siamo passati da uno a 15 animali nel giro di quindici anni; però abbiamo affiancato per una logica di diversificazione i prodotti a base di farine. Da sette, otto anni stiamo coltivando l'orzo mondo, il frumento per panificazione e per dolci; abbiamo fatto scelte diverse ...

Le farine che si trovano in commercio per la panificazione sono state create in laboratorio mescolando diversi tipi di frumento lavorati in maniera diversa per estrarre alcune componenti che una varietà aveva rispetto alle altre e rimescolate e aggiungendo estratti. Abbiamo fatto una scelta diversa, partendo dalle caratteristiche proprie di alcune varietà. Le seminiamo in consociazione, tre o quattro tipi di frumento per valorizzarli tutti insieme ... Ci siamo avvalsi di alcuni tecnici di aziende sementiere e prima anche di risorse dell'Ente parco ...

Nel 2012 è stato attivato il progetto *Sostare*, l'ente Parco insieme a due università importanti e tramite un agronomo della università di Torino ha fatto un'azione di raccolta dati e comparazione dell'impatto; certi indicatori e parametri, e l'approfondimento di input e output relativi ai processi aziendali sono stati la base per la nuova piattaforma del PSR. Oltre trenta indicatori di sistema permettono di valutare le attività aziendali, le coltivazioni, l'energia, le trasformazioni e gli impatti, il personale comparando i risultati e sviluppando una serie di elaborazioni statistiche.

Sulle consociazioni abbiamo sperimentato, le abbiamo mescolate macinandole a pietra, ci appoggiamo a due molini, uno è Rossi di Noviglio, la cascina Tavernasco, che ci fa la farina senza glutine e l'altro è il molino di Galliate; poi abbiamo fatto le prove con tre panificatori, a Turbigo il Lorenzini che ha il marchio Parco, a Robecchetto e più lontano a Somma Lombardo. Così abbiamo scelto alcune varietà e tutti gli anni facciamo altre prove, supportati da ditte sementiere o sentendo il dottor Ernesto Tabacco, un tecnico che ci dà consigli e indicazioni.

Questa diversificazione della cerealicoltura quanto pesa?

Pesa ancora poco, il 10 per cento; conta nel modo di intendere l'azienda.

Da una parte si va nella direzione di ridurre i grassi animali e di diversificare le fonti proteiche. Noi

non ci butteremo sul fresco come gli ortaggi ma sui cereali, i legumi e le farine; oltre al pisello proteico facciamo prove su varietà di pisello più dolci e abbiamo introdotto il lupino e il favino, che è andato bene, mentre per le piogge il lupino non è andato bene e ne abbiamo fatto un uso zootecnico.

Di frumento usiamo più di due ettari e mezzo, un altro ettaro per orzo mondo, segale, avena e farro, il lupino meno di un ettaro e il favino quasi due ettari; quindi sono circa cinque ettari, quasi un quinto della nostra sau. In termini di fatturato sarà un decimo compresi i prodotti a forno.

È però una vera diversificazione. Poi adesso sono venute in produzione le piante da frutto che avevamo piantato negli anni passati, e facciamo un po' di trasformazine, conserve, marmellate, un composta di mirtillo nero, una vellutata di pere da piante antiche, le Passa Crassana, che non esistono quasi più perché sono difficilmente conservabili, ma hanno un gusto incredibile.

E abbiamo iniziato a fare frutta essiccata di mele e pere e gelatine con infusi di fiori.

Con la diversificazione avete un ciclo lungo tutto l'anno; quanto personale lavora?

Le conserve le faccio io e una persona che mi dà una mano qualche giornata; non abbiamo molti tempi morti perché facendo agricoltura integrata c'è sempre lavoro da fare; non è come una monocultura di mais. Tra concimazioni, lavori del terreno, semina e rotazioni, abbiamo 33 ettari, e poi pulizia siepi e filari, taglio dei nostri boschi per la legna che utilizziamo per le tre caldaie a gassificazione, abbiamo anche i pannelli fotovoltaici con 66 KW per il salumificio e 33 kw per le porcilaie ... e anche la gestione della stalla con alcuni bovini di razza varzese, i magazzini e i granai, i depositi delle farine e dei cereali e l'essiccatoio per il nostro mais. Per i suini arriviamo al 90 per cento di nostro alimento; compriamo soltanto il 4 per cento di integratori e il 4 per cento la soia che ci manca.

Ora per il discorso energetico stiamo progettando un piccolo impianto a biogas per i nostri reflui zootecnici e gli scarti alimentari e in aggiunta la parte dei reflui di un vicino. Siamo energivori, l'impianto di 100 kw del fotovoltaico produce la metà dell'energia che ci serve; facendo un piccolo impianto a biogas da 50 Kw (elettrici) avanzerebbe anche un po' di energia termica e sarebbe una scelta dal punto di vista ambientale importante, anche se costosa, sulle 500 mila euro.

Sull'organizzazione come sono distribuite le responsabilità?

Io seguo di più la trasformazione e mio fratello la produzione agricola e l'allevamento; con un dipendente e un mio cugino che ci aiuta nel salumificio; nelle attività di burocrazia economica e di commercializzazione c'è mia sorella e mia moglie che ci danno una mano; in salumificio abbiamo tre persone più un pensionato che lavora con i vaucher, tutti italiani più un part-time per varie attività, è un moldavo.

C'è poi un nipote, figlio del fratello maggiore, che ha terminato l'anno scorso agraria e presto entrerà in azienda. Questa è una cosa molto positiva; ora è iscritto come coadiuvante, è appassionato di tree climbing e speriamo che si diversifichi nella gestione dell'azienda.

Prospettive per la vostra azienda e dove sta andando l'agricoltura di pianura?

L'evoluzione chi la conosce?

Il futuro dell'agricoltura, come la nostra, piccola, come è presente in tutta l'Italia, a parte le grosse aziende monoculturali, è fare diversificazione colturale, fare le rotazioni che migliorano il terreno e l'azienda; ci sono certo i risvolti negativi e riguardano il problema del mercato, della valorizzazione del prodotto ...

In un territorio un'azione realistica è cooperare e garantire dei numeri, operando insieme e proponendo delle pianificazioni concordate ... anche facendo ricerca.

Ho proposto al Distretto Agrotecnologico di Lodi, al Polo Tecnologico, di aderire a un progetto Horizon 2020 della UE per studiare gli effetti dei contaminanti biologici che riguardano i sistemi di stoccaggio dei cereali; con una start-up dell'Università e il molino Filippini a Sondrio e anche Eanip uno studio delle microtossine nei cicli di lavorazione fino alla cottura e ai prodotti da forno. E bisogna coinvolgere le diverse aziende del marchio parco per avere qualche centinaio di campionature; costruire un'adesione a un protocollo di comportamento rispetto alle diverse lavorazioni sulla sicurezza alimentare.

Nel tuo richiamo al Parco del Ticino indichi alcune strategie di riferimento: diversificare, fare ricerca, fare alleanze e quindi migliorare la cooperazione tra aziende e Istituzioni; e comunicare la qualità dei prodotti, dare spazio alle riflessioni sugli stili di consumo. La Cirenaica come la vedi in prospettiva: deve crescere? Deve costruire alleanze? ...

Difficile crescere; a partire dal 2004, a distanza di dieci anni, con la trasformazione, il salumificio e la commercializzazione, possiamo arrivare a un migliaio di capi all'anno, ma questo vuol dire avere altre strutture; fare tutte le lavorazioni dalle parti nobili ad altre parti, la stagionatura di 4 o di 8 mesi ha bisogno di spazio e le nostre dimensioni sono quelle che sono, il collo di bottiglia è lo spazio della stagionatura ...

Dei bovini di razza varzeese ne abbiamo 11 capi, su un totale di circa 100 capi in provincia di Milano e Pavia; vorremmo aumentare il numero a 40 capi, portando le femmine nelle tre aziende che intendono fare caseificazione e poi noi fare l'ingrasso per una ventina di mesi con una alimentazione attenta. Sono razze particolari, con poca resa, la carne molto rossa e di grande qualità ...

Quali sono i vostri punti vendita?

Sono lo spaccio aziendale, il Centro parco A Tornavento e siamo fornitori di quattro negozi in Milano, Cascine in città; qualche gas come il Gasabile di Legnano, Amicogas di Samarate, il Buonmercato di Corsico, qualche ristorante e gli spacci di altre aziende agricole come la Forestina.

Abbiamo canali diversificati ... la commercializzazione per un terzo è in azienda, un terzo ai negozi e un terzo tra gas e ristorazione collettiva di Magenta e Abbiategrasso.

Sull'evoluzione? Più che aumentare, dovremmo facilitare l'attenzione sulla qualità, gli standard alimentari e le caratteristiche organolettiche; e poi sviluppare la filiera dei cereali e dei legumi.

La partita si gioca insieme agli altri ...

Sì, come la ristorazione collettiva che devi farla insieme agli altri produttori; lavorare in una rete a livello regionale con altri trasformatori, creando collaborazioni e differenziazioni di processi e pro-

dotti. Creare reti di filiera extra-agricole.

Una battuta su Expo 2015.

Il tema è entusiasmante; per noi potrebbe essere un passaggio importante della nostra presenza aziendale. Mi rendo conto che siamo una briciola, un piccolo progetto che stiamo portando avanti per il fuori Expo, ci sarà del fermento tra i cittadini lombardi e potrebbero interessarsi un po' anche a noi, è creare qualche evento qui in azienda e nel Parco con altri ristoranti locali, un *temporary shop* per la vendita, un laboratorio di divulgazione, alla sera o al pomeriggio, per presentare le caratteristiche dei prodotti e fare degustazione.

Mi sarebbe piaciuto creare un punto di cibo di strada, ma per i tempi e le complicazioni del bando non si poteva presentare il pane e salame. Fa più colpo andare a mangiare la lasagna spaziale, liofilizzata, che verrà presentata anche a Expo; un prodotto industriale con un gusto industriale.

Un pane e salame non sarà innovativo ma fa parte di una cultura millenaria, tra innovazione e tradizione ...

La terra è l'ultima cosa da vendere

Alessandro Salmoiraghi, cascina San Donato, Abbiategrasso, 12 febbraio 2015

Maurizio Meneghetti di Ortonatura nell'intervista ha ricordato due ragazzi di Abbiategrasso della cascina San Donato che si sono trovati in una situazione difficile per via della vendita da parte della proprietà della struttura e della terra sulla quale lavoravano. Da qui il cambiamento che è stato avviato ...

Noi, mio cugino ed io, siamo figli di agricoltori che da più di tre generazioni coltivano la terra. Sei anni fa c'è stata la vendita di parte della proprietà che noi gestivamo come allevamento zootecnico, una stalla da latte con 80, 90 capi in lattazione, e nel complesso 230 capi partendo dai vitelli e arrivando al bovino adulto, manzi e manze.

Una media azienda a conduzione familiare, non avevamo né dipendenti né mungitori, cercavamo di arrangiarci; eravamo in tre famiglie. Poi quando si è dismessa l'attività zootecnica perché l'azienda è stata venduta, un socio ha smesso l'attività, è andato in pensione e siamo rimasti in due.

Allora quando eravamo in affitto avevamo 43 ettari di superficie e oggi ci siamo ridimensionati a 24 ettari, tutti in proprietà. La terra praticamente si è dimezzata e con un po' di dispiacere noi abbiamo abbandonato l'allevamento ... i proprietari erano dei privati che hanno venduto per ragioni economiche, alienando alcune loro aziende zootecniche e cerealicole. Riducendo notevolmente la superficie le scelte che si potevano fare erano ben poche e abbiamo continuato nella coltivazione dei cereali andando in rotazione. Quest'anno siamo a orzo, soia e mais di primo raccolto; la prossima stagione ci sarà del mais e riso. Teniamo ancora qualche capo da carne e facciamo la rotazione anche per una questione di fertilità del terreno.

Oggi con la riforma della Pac, il greening che continua a vantare le rotazioni, è una pratica che nelle aziende zootecniche veniva fatta, con i suoi prati stabili, le sue marcite, il mais e il riso e i frumenti a paglia.

Qui una volta c'erano le marcite e oggi non le abbiamo più; è stata una scelta fatta negli anni settanta per una necessità di allevamento perché quello che serve in una azienda zootecnica da latte è principalmente il mais da granella o da trinciato e poi l'erba dei prati...

La scelta di tenere alcuni capi, a parte la disponibilità di letame che rendono i terreni migliori, è un legame storico affettivo ...

Quando si è deciso di chiudere la stalla è stata una scelta difficile perché è una cosa dentro ... era una bella azienda, avevamo una produzione qualitativamente valida; eravamo tra le prime dieci aziende in Lombardia come produttività e come qualità. Frisone da latte, con una buona genetica, anche perché mio cugino ha lavorato bene.

Una grande passione, un grande sacrificio di vita.

La stalla richiede proprio un sacrificio di vita da parte di chi la conduce, perché si sa che i tempi rispettano la natura; quando è Natale si munge, quando è Pasqua e ferragosto si munge ...

Abbiamo sentito certi ragionamenti sull'allevamento intensivo che crea dei problemi, ma qui da noi un controllo sui modi di produzione e l'applicazione del benessere animale è servito, avrà anche aumentato i costi però c'è un discorso di qualità che ritorna.

Il latte a chi lo vendevate?

Avevamo una nostra cooperativa, la San Rocco di Magenta, che ritirava il latte e che esiste tutt'oggi; noi siamo rimasti soci per nostra volontà; ci dispiaceva uscire da una cooperativa che rispecchia il territorio ...

Adesso, parlando con qualcuno, sentire i 35 centesimi al litro vuol dire portare le aziende alla rovina ... a parte gli aiuti comunitari che oggi non coprono più i costi e le difficoltà delle aziende zootecniche. C'è un continua perdita non solo di prezzo al produttore ma anche di valorizzazione del prodotto.

Si parla troppo di prodotti agroalimentari italiani ma non c'è una difesa, non c'è neanche la volontà di tutelarli rispetto ad altri interessi nella comunità europea.

La cooperativa san Rocco fornisce caseifici privati e anche realtà grosse come la Galbani; il nostro latte veniva utilizzato per fare il grana padano e anche il gorgonzola che da noi è zona tipica. Adesso è tutto il sistema caseario che è in crisi, è una filiera che ha subito anche la crisi economica oltre che le politiche della Grande distribuzione.

Quando è successo questa cosa, abbiamo optato per la produzione di cereali e riso; facciamo carnaoli, riso roma, soprattutto riso da seme, siamo moltiplicatori di seme destinato alla vendita dell'anno successivo. Una scelta nostra anche se a volte economicamente non torna, perché quando si fanno i contratti sul seme si è vincolati sulle medie. Lo facciamo per ottenere una purezza del seme, per evitare le problematiche del riso crodo che è un infestante.

Siete in convenzionale?

Siamo in convenzionale e quando produciamo riso lavoriamo sui 10, 13 ettari per due, tre anni.

La scelta delle orticole è stata fatta per la vendita diretta aprendo uno spaccio in azienda sei anni fa e garantendoci una vendita a un prezzo adeguato. Siamo partiti in modo sperimentale, abbiamo fatto quattro ortaggi per capire dove andare e come gestire l'azienda. In questa attività fare l'orto, mettere l'impianto di irrigazione, dare continuità nella produzione è stato frutto di una nostra pratica, di una esperienza dove non siamo stati affiancati da nessuno, a parte Maurizio che ci ha assistito nei primi tempi.

È stata una gavetta e lo è tuttora; nell'arco della stagione riusciamo a fare 40, 45 prodotti in pieno campo; una bella varietà.

Un'azienda che vende alla Grande distribuzione fa volumi e di conseguenza si specializza su 5, 6 referenze e così si creano le OP (Organizzazioni dei produttori).

Qui nel nostro spaccio chi viene a comprare ortaggi deve trovare una buona varietà di ortaggi, dalle inalate alle zucchine, alle fragole, agli asparagi, alle patate.

Stiamo adesso cercando di lavorare sulle trasformazioni; stiamo lavorando sulla frutta; abbiamo mille e duecento piante da frutto, con sei varietà di pesche, tre varietà di mele, sei varietà di pere, quattro di prugne e ciliegie. Saremo produttivi sulla frutta tra un anno e mezzo con un aumento non da poco di lavoro per la raccolta.

A differenza di un ortaggio, se ti salta un trapianto di insalata dopo 40 giorni ne hai un altro; la frutta, se tu sbagli, per un andamento climatico o per una attenzione sbagliata, la stagione è andata e questo si ripercuote in maniera più pesante sui risultati produttivi ...

Quali sono gli investimenti che avete fatto?

Gli investimenti più grossi sono quelli strutturali, le attrezzature per le lavorazioni in pieno campo e qualche superficie coperta, quattro tunnel per circa 3000 metri quadri.

Noi per le piantine ci riforniamo da vivai abbastanza grandi, in Piemonte e da Parma Vivai ...

Il nostro interesse non è fare i numeri o cose fuori dal normale, rimaniamo su una linea abbastanza semplice, poi può esserci anche il prodotto di grande qualità, una marmellata di un certo tipo e di un certo costo, che facciamo trasformare, e che richiede molta cura.

Lavoriamo su una grossa varietà e pochi volumi; il 75 per cento viene venduto in azienda e il rimanente con i gruppi di acquisto; non abbiamo molti rapporti con i gas, un po' perché cercano soprattutto il biologico e un po' perché è complesso gestire gli ordini e preparare la cassetta mista.

La grande distribuzione è venuta a cercarci il primo anno ... ma poi sono scelte aziendali che richiedono modi di produzione differenti dalla impostazione che noi stavamo dando; e rischi di scontrarsi con realtà molto strutturate come le OP di Maurizio Meneghetti.

E il prezzo che praticate?

Abbiamo dei prezzi abbastanza standard; non speculiamo sugli ortaggi fuori stagione; avevamo le fragole a settembre e le abbiamo vendute a 4,50 al chilo.

E sulla stagionalità e i periodi invernali ... Maurizio ci diceva che in OP le aziende d'estate lavorano al nord, poi scendono in centro Italia e poi nel Mezzogiorno, fino al Marocco. Voi che siete radicati qui ?

Nel periodo invernale, in questi anni freddo non ne sta facendo e praticamente arriviamo fino ai primi di dicembre come produzione; poi dipende da quanto vendi. Nel nostro punto vendita vendiamo anche prodotti di altre aziende; l'importante è che siano una produzione di filiera corta e di aziende agricole che lavorano bene.

Per noi sono sei o sette prodotti che non produciamo, come le carote ...

Comunque il periodo invernale è un periodo di ferma; ma noi non ci fermiamo mai perché arrivi a Natale e poi c'è tutto il discorso dei cereali coltivati e della loro vendita; e i capi che teniamo, una decina di vacche e anche piccoli animali, capponi, galline, vanno a completare il periodo dell'anno.

In quanti siete a lavorare nell'azienda?

Io e mio cugino, e durante la stagione per la semina e la raccolta, abbiamo due stagionali, un italiano e un extracomunitario; nel periodo del pomodoro c'è un avventizio pagato con i voucher che fa i 15 giorni della raccolta grossa.

La vendita la facciamo noi, in particolare io e mio cugino. Mia moglie lavora, fa altro.

Dobbiamo trottare, siamo aperti tre giorni alla settimana; i mercati non li facciamo ...potremmo farlo ma è difficile garantire la continuità di presenza. Andare in piazza e avere un punto vendita in paese ti cambia il mondo, però teniamo per ora il nostro spaccio, aperto anche il sabato e speriamo di continuare a lavorare bene.

Quanto conta per voi una rete come quella dei cinque di Abbiategrasso? Cosa puoi dire del progetto del Parco del Ticino sul recupero e coltivazione sperimentale di orticole tradizionali locali e che significato hanno in prospettiva?

Il problema dell'agricoltura in Italia è sempre stato quello della cooperazione, dell'associarsi; unirsi è un enorme vantaggio, si può collaborare e organizzarsi bene.

Quelle certificate biologiche, che oggi sono richieste dal mercato locale, hanno una marcia in più; noi siamo rimasti un'azienda singola perché non abbiamo fatto una scelta biologica e questo ti limita in un discorso di cooperazione. E facendo frutta a volte bisogna intervenire con prodotti di sintesi, è più difficile che fare ortaggi; ciò non vuol dire che vai a fare disastri. Quello che viene oggi commercializzato in Italia dal punto di vista fitosanitario è regolamentato e l'importante è avere accuratezza e fare bene le cose; se servono, se non servono non vanno fatte, se c'è la possibilità di utilizzare altri sistemi, trappole ferormoniche o altro noi le facciamo.

Spesso si cade in una trappola, sembra che l'agricoltore si diverta a volte a creare una conduzione agricola tutta chimica; l'agricoltore ha tutto l'interesse a spendere di meno anche nei prodotti di sintesi, a fare meno trattamenti e a dare un prodotto buono e salubre.

Il cibo non è solo una merce.

Se io devo cominciare a fare volumi e ho la zuccina che ha l'oidio, il mal bianco, ma è sana dal punto di vista commerciale, non ho bisogno di spingere per fare produzione, di forzare ...

Il discorso degli ortaggi tradizionali proposto dal Parco del Ticino, ci sta e deve essere valorizzato, anche perché viene richiesto dalle persone e si va a ripescare nel passato cose che sono state abbandonate dalla modernità, dalla praticità e dalla velocità nel fare, nel cucinare. Qui c'è un discorso di voler ritornare a condizioni di famiglia che ti portano a riflettere, a dedicare un po' più tempo alla casa; se ti metti a far da mangiare invece di avere una vaschetta già pronta, puoi scoprire anche certi gusti che non vengono più riconosciuti.

In questa ricerca di varietà tradizionali, dove ci si mette insieme tra produttori e si provano a vedere i risultati produttivi, ci sono altri soggetti come l'Ente parco per la commercializzazione dei prodotti a marchio Parco del Ticino o c'è il coinvolgimento della cooperativa sociale Il Perograno di Lonate Pozzolo e dell'E-naip di Novara nell'ambito dell'educare alla produzione agricola e al gusto del cibo.

Si va a unire più cose, e sono cose da portare avanti; è un progetto che va portato avanti e bisogna vedere gli spazi che potrà avere, anche gli aiuti che può avere supportando le aziende agricole; e se ci sono riscontri non solo produttivi ma culturali di valorizzazione di certe coltivazioni e di costruzione di modalità di cooperazione.

Anche uno scambio di conoscenze e di relazione tra figure importanti di diverse organizzazioni e aziende.

Sono momenti importanti di incontro e se vengono portati avanti con discrezione e con equità nei confronti di tutti, hanno un valore.

Vorrei chiederti quali sono i punti critici, le difficoltà più grosse che incontrate e quali i progetti in cantiere; dove vorreste arrivare e quali azioni prioritarie metterete in campo nei prossimi anni?

Le difficoltà principali sono la qualità della manodopera; trovare persone, l'esperienza uno se la può fare nell'arco di qualche stagione, che abbiano l'amore nei confronti del lavoro che stanno facendo. Ci sta il discorso economico di remunerazione, ma spesso vedo che non c'è quella passione, che è differente da chi è proprietario, il dipendente è un dipendente; però l'attenzione nel lavoro che stai facendo ... Capita di incontrare gente valida ma anche gente superficiale.

Il problema principale nel mondo del lavoro oggi è la serietà, un po' anche il sacrificio che viene a mancare.

È un termine desueto; ricordo di altre interviste di contadini che richiavano i loro nonni e una delle parole usate era: vita di fatica, di sacrificio.

Questo è un lavoro che se non hai la passione l'agricoltore non lo fai; la passione, il sacrificio e un ritorno economico non eclatante.

Quando le aziende agricole cambiano sfaccettatura e diventano aziende di servizi, e ci stanno, quelle aziende cambiano fisionomia.

È il discorso della contadinità, se l'azienda diventa sempre più grande o si lega ad indirizzi che non stanno dentro il ciclo della natura, ma sono subordinati al ciclo commerciale, cambiano i valori e l'orizzonte della cura della terra.

È una strada che quasi te la segnano; rischi di essere obbligato a prendere determinati percorsi. Non è facile vendere direttamente, crearti una tua filiera, mantenere una clientela, soprattutto in tempi di crisi, quando le disponibilità economiche delle famiglie diventano scarse.

E il fatto di essere piccoli e di puntare sulla varietà, senza produzioni di grandi lotti dove investi nella raccolta meccanica e c'è un sistema commerciale di un certo tipo e hai costi più alti, è però l'unica strada percorribile e non è detto che l'azienda piccola non abbia marginalità di guadagno.

Oggi rispetto a una azienda zootecnica che ha 150, 200 capi in lattazione e si trova un mungitore e un trattorista da pagare, un'azienda a conduzione familiare con 100 capi se è gestita bene è un'azienda vincente perché, a parte i costi di manodopera, adotta una gestione con un'ottica diversa; l'azienda piccola deve fare i salti mortali, ma fare qualità dipende dai modi di conduzione dell'azienda.

Vedremo, con i nostri progetti futuri; è un continuare ad andare avanti.

L'azienda san Donato ha una sua dimensione, con 24 ettari se abbandoni un cereale puoi andare avanti su altre produzioni; stiamo valutando di introdurre, non a breve, altre produzioni. Sicuramente devi diversificare.

Non pensiamo oggi ad una azienda di servizi, come la ristorazione, anche se è allettante la cosa. Forse più avanti potremo dare spazi di cultura e di accesso al paesaggio, ai luoghi del Ticino ...

I vostri figli e il tema della continuità generazionale? E come senti che possa andare l'agricoltura di pianura, quali prospettive?

Io ho 41 anni, mio cugino Tiziano è ancora più giovane, ne ha 37 ...

Ci sono oggi tante incertezze e difficoltà; i miei figli, ho due figlie femmine e vedo che ci sono diverse aziende gestite da donne, che hanno un'ottica diversa. Lascero spazio per le loro scelte; se vogliono rimanere in azienda sarà lì per loro.

Quando parlo con mia moglie dico: facciano quello che vogliono fare ... impiegata, dottore, avvocato, operaia, però la terra è l'ultima cosa da vendere. Anche se ti danno due dita negli occhi come affitto, perché la terra è un qualcosa che se la vendi è poi difficile ritornarci ...

Andiamo verso tempi oscuri. Il problema è riuscire a recuperare la terra e avviare i giovani a una agricoltura buona

Luigi Gilardi, Cascina Cassinetta, Gudo Visconti, 13 marzo 2015

In cascina ho incontrato prima la moglie insegnante, collaboratrice in azienda allo spaccio, poi il figlio Alberto che insieme al cognato, ingegnere, stavano sistemando un trave per il macello. Due parole sulle attività in corso, in attesa che arrivasse Luigi Gilardi che era fuori a prendere i budelli per insaccare.

Con Luigi parto richiamando le parole di Alberto che mi avevano colpito; parlava di un ritorno al passato, per dire della diversificazione realizzata, aggiungendo alla produzione risicola dei 67 ettari, per ragioni di equilibrio dell'azienda, una piccola dimensione di allevamento di bovini da carne e di suini, ritornando alla stalla, sperimentando un'operazione di investire nel macello, nella trasformazione e vendita diretta e verificando la validità organizzativa della scelta.

Lei qui è in una Santa Barbara, in un luogo di grande potenziale e di grande rischio, che ha cento anni di esperienza, e oggi c'è un ingegnere impiantista che contribuisce, un geometra di antico stampo e un giovane figlio appassionato e dottore in scienze della produzione animale.

I nonni sono arrivati qui negli anni '30 e questa è una zona vocata risicola e a marcite.

Diciamo che ai tempi il riso era al 5 per cento della superficie perché non c'erano le sistemazioni colturali di oggi; c'era una rete idrica incredibile, ma molto frazionata, per cui al prato stabile si succedeva la marcita, e c'era la rotazione ...la risaia si è evoluta man mano con la meccanizzazione e negli anni sessanta e i primi anni settanta è iniziata seriamente la risicoltura.

Il figlio Alberto ci ha detto: siamo diventati risicoltori con sessanta ettari, e a un certo punto per ragioni di equilibrio economico abbiamo cercato di progettare il futuro facendo un salto all'indietro.

Completamente all'indietro. Siccome la tecnologia ha permesso a tutti di poter avere una sistemazione dei campi, praticamente con l'avvento dell'elettronica, con questo laser si è spianato dappertutto al millimetro, coltivare riso è diventato un gioco; il problema è che il gioco ha giocato noi stessi perché le grosse multinazionali vedendo il business hanno creato degli equilibri tali per cui il riso lo fanno con la meccanizzazione e con i programmi di diserbo, con una chimica molto mirata e a basso quantitativo per ettaro e lavorando molto di più con gli enzimi di modo che la pianta muore di fame inibendo con questi principi attivi il metabolismo della pianta infestante. Difatti i tempi di morte dell'infestante raggiungono i 30, 40 giorni, mentre prima si vedevano delle bruciate enormi e poi il riso partiva; adesso non vede bruciato niente.

Siamo arrivati a un punto tale di diffusione della monocoltura del riso anche in zone che non l'hanno mai visto, con la tecnica della semina in asciutta e con irrigazioni di soccorso nel momento in cui il riso ha bisogno fisiologicamente di acqua. Anche con quantitativi di acqua minima si riesce a coltivare il riso là dove la zona non è prettamente vocata.

Si dice che in asciutta gli infestati prendono meno.

Non è vero, anzi le posso dire che in asciutta se il terreno è fertile gli infestanti, come il

crodo, hanno una scalarità di nascita che a volte non le controlli più, se non facendo interventi superiori di diserbo.

Allora come siamo messi?

Il mercato del riso, i grossi trust, le grosse riserie, sono quattro realtà in Italia, quelli che fanno pubblicità e fanno cartello nel comprare; quest'anno il prodotto da interno è quotato in modo elevato perché nell'annata si è prodotto il 20, anche il 30 per cento in meno dello standard minimo... quando il prodotto c'è vale poco, specialmente al raccolto quando la gente ha bisogno di vendere, anche perché adesso il nostro problema è che dobbiamo onorare tutti gli acquisti entro 60 giorni, mentre prima li onoravamo a raccolto avvenuto. Adesso il capitale di anticipazione sulla annualità è dell'85, 90 per cento; le grosse aziende risicole che devono anticipare, soprattutto quelle che hanno manodopera, sono molto penalizzate.

La nostra è una piccola media azienda di 68 ettari, siamo meno penalizzati, non avendo manodopera ce la caviamo, però la qualità della vita, sentiamo anche nostri colleghi, i nostri padri l'hanno fatta meglio la vita rispetto a noi.

In più avendo differenziato ci troviamo a volte a dover fare l'agricoltore in ore notturne perché di giorno ci sono altre incombenze.

Quali sono stati i motivi della diversificazione?

Perché abbiamo una voce attiva sola. Il riso da vendere, un'annata in cui le quotazioni sono ridotte perché arriva dall'estero, perché c'è la variabilità dei prezzi per via del mercato mondiale e dove all'estero hanno spese inferiori di manodopera, di costi del petrolio e dell'energia, non è redditizia la monocultura del riso, nel senso che hai sul fuoco tanta carne e alla fine non resta neanche l'atingolo; per onorare i costi pareggi quello che è l'incasso.

Allora sperando che il genere umano "torni indietro", come dicono molti filosofi, dobbiamo temporeggiare; non è che un'azienda la porti a un livello e in 24 ore cambia indirizzo produttivo, bisogna avere il tempo. Anche perché il latte è più in crisi del riso, adesso; arriva tutto dall'estero, tolto il riso, cosa coltivo, il mais? 13 euro al quintale, costa meno della legna da ardere e poi i costi di produzione, i fertilizzanti, l'energia ...

Temporeggiamo, cerchiamo di diversificare. Una parte da interno, una piccola parte di Carnaroli la vendiamo nel nostro punto vendita aziendale; produciamo circa 4500 quintali di risone grezzo all'anno, in un'annata standard e la vendiamo alle riserie a prezzo di mercato.

Qui c'è un figlio giovane, esperto e capace di lavorare, anche con i titoli accademici: - papà, torniamo indietro, torniamo ad allevare così cominciamo a fare un po' di letame. Abbiamo messo in piedi piccoli allevamenti, ma a 360 gradi, partiamo dal pollo e finiamo con il maiale e i salumi e abbiamo la linea vacca vitello e vendiamo la carne direttamente, per cui non c'è da mungere, c'è da alimentare, da stare attenti al parto, e ingrassare quei dieci, quindici vitelli all'anno.

Cerchiamo di diversificare per avere un reddito alternativo in modo che se capita l'annata disgraziata, che pur vendendo e rovinando le ossa per un anno, agosto compreso, andiamo via a pari; cosa che è capitata, se non altro venderemo mille chili di salame ogni quattro mesi e avanza un stipendio lavorando in due.

La nostra è una realtà particolare, mia moglie insegna, è tornata da scuola ed è in negozio, io sono andato a Pavia a prendere dei semi di melone, che solo Carrara ha, un F1, americano, che piantiamo e produrranno 8, 10 quintali di melone che abbineremo alla vendita del salame ... due fette di salame genuino e un melone coltivato nell'orto.

Ma quanti suini avete?

Mediamente 40 all'anno; il carico maggiore è da ottobre in poi e ne macelliamo 70, 80 all'anno. Stiamo allargando il mercato di vendita a terzi, cioè a gente che viene a comprarsi il maiale, macellato a norma e poi lo fa lavorare e asciugare le carni ...

Abbiamo cominciato otto anni fa a fare questa diversificazione decidendo di essere certificati secondo le normative sanitarie e di essere a posto con il fisco; abbiamo un registratore di cassa, il POS, non ne vedi più di soldi e si pagano delle gran tasse.

E rispetto ai liquami ...

Noi non ne abbiamo; la scelta onerosa dal punto di vista economico è stata di fare lettiere di paglia sia per i maiali che per le vacche. Si forma un letame paglioso, non c'è alcun percolato; d'estate quando fa caldo puliamo più di frequente, imballiamo tutta la nostra paglia di riso e la condiamo di organico e la redistribuiamo in risaia. E' un ciclo virtuoso e per dare credibilità al nostro fare abbiamo realizzato una platea in campagna, a tenuta, dove depositiamo il nostro letame; nessun percolato e come nitrati siamo più che certificati. Stagioniamo e lavoriamo il nostro letame, girandolo si ossida e matura e dopo è un burro di letame e lo usiamo per i campi di riso a rotazione per due anni consecutivi; così dà una botta di sostanza organica che per dieci anni attiva tutto.

E' l'anno dell'Expo, difficoltà e progetti in cantiere, dove volete andare? E come è messa l'agricoltura di questo territorio, quali prospettive?

Per quanto riguarda Expo, non è che mi tiri fuori, ma non vedo cosa possa fare io per Expo; già riusciamo a malapena a fare quello che facciamo; noi mai più potremmo avere uno stand e partecipare all'Expo per i costi proibitivi, a meno di mettersi insieme, fare una società di fatto per sei mesi, ma non si riesce.

Il giudizio di suo figlio era più critico: una vetrina per le multinazionali.

Il nostro scopo è di arrivare al piatto della gente che capisce, di chi mi dice che questa fetta di salame mi costa 0,50 però vale 0,50. Non che ne ho comprate due fette e ho speso 0,40 però mi brucia il sedere e mi è venuta la lingua grossa come quella di una vacca e non so più come grattarmi.

Il tema della vendita diretta e dell'attenzione all'alimentazione sana, al gusto ...

Qualità assoluta, garanzia della materia prima, ciclo chiuso, filiera chiusa; noi acquistiamo

il maialetto, non abbiamo le scrofe perché non abbiamo il tempo e il posto dove metterle, dopo di che lo portiamo al salame stagionato. Gli input, il mais lo acquistiamo da un parente che è certificato come produttore di materie per mangimi e delle miscele di cereali; lo coltiva sui dossi di Morimondo che sono i terreni migliori come caratteristiche.

E abbiamo la vendita diretta.

Io poi sono nel direttivo del Consorzio Riso e rane che è composto da 63 aziende risicole, copriamo un terzo della superficie della provincia di Milano; una realtà importante, ma non tutti hanno il cromosoma agricolo nella testa.

E da dove viene questa passione?

Questa passione viene trasmessa se i genitori ti mettono di fronte ai fatti da quando nasci. Al mio piccolo, la prima cosa che gli ho regalato è stato un badilino, un badile; e poi gli animali, portarlo dietro ad agosto a regimare le acque in risaia con le zanzare. Lui ha il dna da agricoltore e poi ha fatto il perito agrario a Noverasco; mio figlio ha preso 100 su 100 con encomio dell'Istituto, ma non basta un pezzo di carta.

Alle cose vere ci si deve accostare con umiltà e con attenzione e con passo leggero, osservando.

Lei è orgoglioso del figlio.

Ultimamente mi mette un po' alle corde perché mi dice che sono diventato lento, perché non sono più veloce come lui. Io ne ho 64 compiuti e ne ho 50 di fatica perché a nove anni mungevo le vacche e andavo a scuola ad Abbiategrasso in bicicletta; e andavo all'istituto per geometra a Magenta in motorino, un *Legnano*, quando le nebbie iniziavano a ottobre e finivano a marzo e il sole non lo vedevi neanche quando era sereno.

Vengo da una certa gavetta; adesso non sono più veloce come lui; il computer non è per me. Gli dico: - abbi pazienza; pulisco il pollaio, spenno i polli e le oche mentre tu guardi le mail.

Una volta la gente si guardava negli occhi, si metteva d'accordo, si dava la mano ed era quello; non c'era bisogno di tante cose anche se non sono contro la tecnologia. C'è gente che vive con queste cose attaccate alle orecchie e non lavora mai.

Può riprendere il discorso sul consorzio Riso e rane, quali compiti?

Il consorzio è nato dalla volontà dei puri di cuore, se permette, di avere una voce in capitolo per arrivare al cuore e al cervello della gente; perché noi non sempre siamo stati considerati da chi avrebbe dovuto tutelarci.

E' nato da una botta di entusiasmo; noi come agricoltori ci facciamo carico di tutte le spese dell'agricoltura, del mantenimento dell'ambiente, siamo un volano per far lavorare molti e molte realtà economiche, industriali e commerciali. Possibile che non abbiamo la possibilità di essere incisivi? avremmo dovuto fare delle cooperative vere e fare le riserie invece di comprare i trattori da 500 CV che non servono a niente.

Come consorzio siamo stati il primo distretto accreditato dalla Regione Lombardia e abbiamo iniziato a commercializzare la nostra roba direttamente; poi abbiamo istituito il *dna*

per garantire la varietà di riso che c'è nella scatola e la tracciabilità.

Ma il consorzio ha solo una funzione di commercializzazione e di assistenza tecnica e di ricerca, o anche di presenza civile e di difesa del territorio?

Difesa e miglioramento del territorio; abbiamo proposto piste ciclabili che passano sulle nostre proprietà, anche proposte di bonifica dell'eternit. Ci sono agricoltori che sono in affitto e si trovano in difficoltà con la proprietà che non vuole più spendere una lira: - se vuoi che ti rinnovi il contratto ti arrangi; e per bonificare l'eternit devi spendere come 10 annate agrarie. Allora il consorzio può favorire per le bonifiche preventivi più favorevoli.

Abbiamo una rosa di fornitori di materie prime, sementiere, o fornitori di carburanti, che ci trattano meglio e si riesce a risparmiare qualcosa. E quando c'è da dare una risposta a Istituzioni o alle Asl o altri enti, parla una voce sola.

Voi siete un'azienda risicola medio piccola, l'aver diversificato è stato un buon esempio per altri? E la risicoltura dove sta andando?

La risicoltura sta andando verso una standardizzazione mondiale come qualità, come ecotipi; si stanno perdendo le sementi elette, storiche. La risicoltura per una questione di multinazionali, con la chimica, e di mercato che impone sempre più un prodotto *uniformato*, l'aromatico, il basmati, che da noi era sconosciuto dieci anni fa, chiede che ci dobbiamo adeguare e ci stiamo globalizzando.

C'è poi il prezzo che tende a diminuire; da noi è richiesta sempre una grande qualità e attenzione al prodotto finale mentre dall'estero arriva il riso cinese o dalla Nigeria e lì non hanno i disciplinari, vanno con il DDT e l'aereo; caricano le navi, arrivano qui e lo etichettano italiano: ci sono le frodi, come abbiamo visto, e il nostro riso è in magazzino e si vende poco e gli italiani mangiano il basmati.

Andiamo verso tempi oscuri.

Prima di tutto un impoverimento dell'occidente per cui tutti tendono a comprare roba che costa meno; uno che fa la qualità, che fa la tipicità, che coltiva un riso come il Carnaroli deve trovare soluzioni agronomiche e organizzative valide.

O che fa il biologico ...

Biologico: dove sono le mondine? Gli addetti ai lavori sanno che se non si fanno interventi minimi di diserbo selettivo, di riso non se ne raccoglie.

Il riso senza diserbo, per farlo, bisogna mondarlo a mano come un volta: dove sono le mondine?

Tempi oscuri ... quali prospettive e soluzioni si possono cercare?

Più che il problema della risicoltura è il problema globale dell'agricoltura perché il 70 per cento del terreno è ormai in mano alle banche, a società, a enti morali, ospedali, per cui adesso stanno strozzando gli agricoltori, gli affittuari. Qui ci sono agricoltori che sono sta-

ti buttati fuori dopo 40, 60 anni, gli hanno portato gli affitti al costo di due quintali di riso la pertica e in più gli hanno detto: vuoi restare qui? In dieci anni mi rifai tutta l'azienda, bonifica amianto entro due anni, sistemazione tetti ...

Mio cugino mi ha detto: ho un milione di euro da spendere in tre anni; scade l'affitto, prendo e me ne vado. E loro, i proprietari, cosa fanno? Prendono i contoterzisti. Il futuro saranno delle tradotte di trattori enormi che trasporteranno cacca, biogas e altro da un comune all'altro; per cui l'azienda tradizionale, vera, che lavora, trasforma e cura la terra, dove andrà? saremo in pochissimi, solo noi in questi comuni.

Questo grosso problema della disponibilità della terra ... che futuro avete?

Noi abbiamo un futuro; chi fa solo riso ed è in affitto non ha futuro. Abbiamo già visto una decina di aziende che sono saltate, agricoltori con il parco macchine che non hanno più la terra.

E arrivano i contoterzisti mandati dai grandi proprietari che tratteranno direttamente con gli amministratori, per cui le aziende verranno trascurate, perché prima l'agricoltore puliva bene il fosso, teneva la pianta, raddrizzava la strada. Adesso quelli arrivano, in tre giorni arano, seminano, poi ci sarà il pensionato ad irrigare, dove arrivano arrivano, all'ultimo raccolgono quello che c'è.

Noi, se sta la salute, saremo virtuosi perché avremo il nostro riso da vendere, fatto come si deve.

Questo noi?

Vuol dire il 20 per cento, gli agricoltori proprietari di fondi medio piccoli.

Il male della politica italiana è stato quello di mettere in contrasto le famiglie degli agricoltori con la grossa proprietà; fino a quando ha potuto la vecchia Democrazia Cristiana ha tenuto a freno la grande proprietà ... adesso l'istituto della fittanza agraria non esiste più, è andato fuori mercato. Libero mercato e vediamo i risultati: l'agricoltore perde la terra.

Qui quelli seri che vogliono lavorare non hanno spazio, ti devi adeguare alle lobby del momento. Ma la natura non ha la politica, ha i suoi cicli, le sue leggi; è ora di finirla di gestire le cose vere con la carta, e con l'idea del funambolo del momento.

Una nicchia di agricoltura sostenibile, responsabile, riesce a trovare alleanze con i consumatori, i cittadini, le stesse istituzioni per avere spazio e contrastare questa deriva di cui ha parlato?

Noi abbiamo molti clienti che come reddito sono molto tirati; ma non vanno al Discount, quando vogliono mangiare il salame vengono da noi, una volta al mese, ma lo comprano da noi; è come il pollo, stamattina ho macellato 15 capponi e lo vendiamo a 7 euro al chilo; non guadagniamo niente, perché ha mangiato sei mesi granoturco e farina, ci vuole un quarto d'ora a spennarlo e pulirlo e lo tagliamo a pezzi, due vaschette, una per le parti meno nobili e si fa il bollito, con l'altra si fa l'arrosto per una famiglia di sette, otto persone; una spesa non eccessiva ed è una soddisfazione.

Tempi oscuri e però c'è questa resistenza ...

Noi sappiamo da dove veniamo; noi abbiamo avuto i morti in guerra, ci hanno insegnato ... io ero più giovane, ma ho gli anticorpi dei vecchi, quei vecchi che aravano con i buoi, ho visto gli ultimi buoi arare che ero bambino. Oggi andiamo in campagna con il laser e il Gps, una tristezza.

Lei va, con il laser, sistema cinque metri in un colpo, un tempo c'erano 10 uomini in cinque metri con la pala; e c'era la rana, la cavalletta, la papera ... Adesso lei rade al suolo tutto; capisco che rende, il lavoro viene fatto ma alla fine il mio lavoro rende meno adesso di quando usavamo il badile; perché qui allora vivevano 20 famiglie, in questa cascina, c'era una macchina per tutti, per andare a partorire o in ospedale, e tutti hanno fatto studiare i figli.

La resistenza che lei dice essere presente in certe scelte, che spazio ha, quanto può incidere in una società che non ha dismesso l'agroindustria e in cui la crisi ecologica è un profondo rischio?

Il problema nostro non è resistere, potremmo fare 10 volte di più di quello che facciamo; il problema è come la gente potrà permettersi le cose vere e non i surrogati ... L'accesso alle cose vere e genuine; è questa la partita aperta.

Il nostro problema oggi sono le categorie sociali che sono sbandate, che hanno perso; in paese abbiamo a casa 50 persone disoccupate, dai 30 ai 40 anni; conosco un dirigente di banca che mi ha detto: io vengo qui a spennare anche i polli. Gli ho risposto: - Mah, dottore ...

Il problema è riuscire a recuperare la terra e avviare i giovani a una agricoltura buona; è un progetto che deve essere politico e istituzionale. Le scelte le fa la politica; perché io mi muovo se ho un orizzonte aperto.

Sono molto critico nei confronti di giornalisti o politici che parlano di ritorno alla terra; non si ritorna alla terra perché mi piacciono gli animali, il verde, o perché sento cantare l'usignolo; alla terra si torna se ci si crede e se si fanno dei sacrifici e se soprattutto si ha l'umiltà di imparare ...

C'è un nodo di fondo ed è quello di tenere insieme la qualità e la cultura di un'agricoltura contadina con saperi e tecnologie appropriate ...

Bisogna inventarsi e lavorare nella ricerca, stringere rapporti e diffondere conoscenze e pratiche innovative ...

Oggi siamo sulla strada opposta; qui ad esempio gli amministratori locali vogliono tagliare l'azienda con un elettrodotto che passerebbe in mezzo al querceto che ho piantato per valorizzare il parco agricolo sud Milano...

Qui ci sono i sacrifici di secoli, di chi ha rinunciato a molto; noi sappiamo se c'è il sole e la pioggia, non abbiamo bisogno di altro e noi sappiamo quello che dobbiamo fare; e il bello sa qual è? È che ci piace anche farlo e la prima cosa è la soddisfazione, dopo dobbiamo anche pagare e qualche soldo devi prenderlo, però non siamo degli imprenditori con il bilancio davanti.

Noi siamo innamorati del nostro lavoro ... [...]

L'altro giorno mi sono dilettato a capitozzare dei salici e ho tirato fuori otto manici di forca, li ho scortecciati e li ho messi in acqua per la piega.

Mio figlio mi ha detto che ho perso tempo.

*I contadini fanno così. Mi ha ricordato le parole di Ottavio Rube della Cooperativa Valli Unite:
“Vicino a casa mia, ero lì una domenica con la zappa a fare dei solchetti, mi diverto ... la contadinità è anche mantenere il solco, spostare il sasso, tutto un insieme di cose ...”*

Quando i contadini fanno un'attività la fanno come se avessero di fronte un essere vivente; quando salgo su una pianta per tagliarle i rami vedo gli occhi dei rami e faccio il taglio di sbieco dove la pioggia scivola via e così poi butta fuori i polloni. E mi piace.

Ieri ho lavorato un pezzettino d'orto qui davanti; ho tolto le ultime quattro verze, adesso vango e metto i meloni. Quando maturano è un attimo mettere giù la tovaglia e staccare un salame dal chiodo; ci vuole poco per socializzare ...

Ripartiamo dagli alberi

Marco Cabassi e Walter Meles, Cascina S. Alberto, Rozzano, 26 ottobre 2015

Siamo nel laboratorio di panificazione, è il primo forno agricolo in Italia, ci dice Marco Cabassi ... intorno, immersi nelle nebbie di una mattinata autunnale, ci sono i campi coltivati contornati da boschi e da filari alberati che seguono le rogge di cui è ricco questo territorio.

Walter Meles

Produciamo noi i cereali, li facciamo macinare in un mulino nel parco del Ticino e panifichiamo noi; e abbiamo istituito una catena di distribuzione formata dai sette negozi della Bio c' Bon, dai tre Centri botanici, da alcuni piccoli rivenditori, da un ristorante e dai mercati agricoli a cui partecipiamo. Abbiamo realizzato una filiera integrata del pane.

La cascina S. Alberto è costituita anche dalla palazzina, posta di fronte al laboratorio, che ospita Don Gino Rigoldi e alcuni ex carcerati del Beccaria; dispone di 140 ettari di cui circa 12 riforestati negli ultimi 15 anni, e altri 30 ettari li riforesteremo entro l'anno prossimo.

Facciamo particolare attenzione al rapporto tra agricoltura e ambiente, cerchiamo di rinaturalizzare quella che era la campagna monoculturale e stiamo diversificando le produzioni, alterniamo il cereale al prato (stabile) facendo una rotazione ogni tre o quattro anni senza sfruttare troppo i terreni.

Siamo partiti con una idea da WWF, pensando a come si muovono gli animali sul territorio, lungo i corsi d'acqua, le siepi e i filari, difficilmente attraversano grandi spazi aperti. Così abbiamo diviso i terreni in quadri, fasce di circa 40 metri che seguono i corsi d'acqua, le rogge e i canali, e che hanno una profondità di 200, 300 metri, interrotte da corridoi che comunicano un fosso con l'altro, corridoi biotici; all'interno dei quadri ci sono le aree coltivate, protette e contornate dal bosco.

Il nostro punto di forza è il farro e la segale e produciamo frumenti teneri; invece i cereali di grano duro li compriamo in Meridione, perché qui il grano duro è di difficile coltivazione, collaboriamo con aziende siciliane che hanno una filosofia come la nostra.

Le nostre coltivazioni sono qui a Rozzano, ma abbiamo terreni anche a Lacchiarella, Bollate, Monza e Baggio; in totale gli ettari a cereali passano i 200 e sono lavorati da contoterzisti.

Per quanto riguarda le parti naturalistiche facciamo le manutenzioni con i nostri mezzi, pulizia e sfalci, e ci sono due ragazzi che vengono a lavorare con me; poi vendiamo il fieno alle cascine vicine che hanno le bestie.

Ho letto l'intervento al convegno Le tre agricolture della Fondazione Micheletti; il titolo dell'intervento, La cascina dei semi e delle stelle, è suggestivo; e nel testo ho trovato alcune parole particolarmente stimolanti: agricoltura selvatica, piantare alberi, portare i giardini in città ... Volevo chiederle qual è stata l'origine e le motivazioni per cui un immobiliare come lei ha deciso di fare investimenti in una direzione controcorrente.

Marco Cabassi

Questo è un tema legato più alle persone che non alle strategie, perché le strategie vengono sempre conoscendo persone; Walter da tanti anni ci raccontava delle sue esperienze in WWF dove lui cercava di convincere circa le scelte di inserire elementi di agricoltura e di sviluppo del territorio in modo da bilanciare le attività di cura delle riserve, costruendo riserve vive anche di attività rurali e agrico-

le.

I tempi, allora, non erano pronti; lui ha trasferito questa esperienza del WWF in un ambito di agricoltura; noi (Cabassi) avevamo molti terreni che erano nella fase di attesa di sviluppo urbano e anche molti terreni agricoli e Walter ci ha portato queste suggestioni delle riserve vive, quindi il piantare alberi e la riforestazione funzionale al mantenimento dei corsi d'acqua, alla protezione delle coltivazioni.

C'era questa idea di agricoltura non per sfruttare la terra ma per ricostruire un disegno che lasciasse che la terra rispondesse ... non eravamo interessati a sfruttare e a fare rese per ettaro, quanto a cercare di capire come conciliare le qualità di produzione agricola con una qualità ambientale; un'idea di agricoltura che qualcuno ha chiamato agricoltura selvatica. È stato l'incontro con Angelo Naj Oleari che ha sviluppato questi pensieri di agricoltura selvatica, mutuati da esperienze francesi; è questo lasciare la terra a produrre in maniera spontanea, guidata certo, ma rispettando i cicli naturali e ottenendo risultati organolettici e di capacità nutritiva dei prodotti molto superiore.

Walter Meles

Diciamo che l'agricoltura selvatica ha senso se c'è una filiera; non ha senso produrre per andare all'ammasso, e per vendere i prodotti come commodity. Nella produzione c'è il rispetto dei cicli naturali, dell'ambiente e del suolo; quello che abbiamo devastato in tutti questi anni è il suolo, abbiamo maltrattato la terra. Ho visto qui, quindici anni fa, che non cresceva neppure l'erba; in questa fascia chiusa tra il Naviglio e la tangenziale ovest, in questo grosso rettangolo che va da Assago fino a Zibido San Giacomo, lo sfruttamento è stato devastante, la terra era improduttiva. Solo dopo sei, sette anni di ciclo prato, frumento abbiamo iniziato a vedere i primi risultati.

Noi, poiché non siamo un'azienda che vive di agricoltura, saremmo stati in grande difficoltà. Marco Cabassi ha sostenuto il progetto, siamo andati avanti, non abbiamo guardato solo il bilancio ma il lavoro che si stava facendo e i suoi risultati: trasformiamo i nostri cereali e facciamo un ottimo pane, circa 300 chili al giorno, fino a 450 chili il sabato, che è giudicato a Milano tra i migliori ... e disponiamo di un buon circuito commerciale.

Lei viene dal WWF come esperienza culturale ed è poi passato a gestire la cascina Triulza.

Ho lavorato sei anni come consigliere e poi come consulente. Con Marco Cabassi, Angelo Naj Oleari, Milly Moratti, Elio Fiorucci e altri discutevamo di ambiente, circa 20 anni fa, e loro davano una mano all'associazione ed erano finanziatori di progetti del WWF.

Alcuni miei progetti sono stati finanziati; poi quando ho deciso di uscire dal WWF perché questa mia linea di integrare agricoltura e ambiente, di rimettere in contatto le oasi con il territorio circostante, non aveva molti sbocchi, parlando con Marco Cabassi un giorno mi ha detto di considerare le proprietà dei terreni agricoli e di valutare un riuso della cascina Triulza a Milano, quella che adesso è sede di Expo.

Nel 1999 con Marco Cabassi abbiamo deciso di costituire la Società agricola che ha preso in gestione tutti i terreni del gruppo per riportarli ad una condizione unitaria; prima c'erano comodati, affitti, diverse persone avevano in mano questi terreni e se n'era perso il controllo. Li abbiamo riportati all'interno del gruppo e abbiamo iniziato a lavorare. Si inizia con la ristrutturazione della cascina Triulza e con il riordino dei terreni e avviamo la riforestazione dell'area con siepi e filari di alberi. Ma nel frattempo, nei primi anni '90, è piombata addosso un'ondata di espropri, il carcere di Bollate e le strade di collegamento, e successivamente la fiera di Milano e le aree di espansione, che han-

no eroso l'area riducendo le superfici agricole. Avevamo cominciato ad allevare animali, una linea vacca vitello piemontese al pascolo, quasi unici a Milano. Poi è arrivata Expo e allora abbiamo deciso di trasferirci e siamo venuti qui alla cascina S. Alberto.

Marco Cabassi

La Triulza era del gruppo Cabassi dagli anni '50; nostro nonno l'aveva comprata ed era più di un milione di metriquadri; alla fine con tutti gli espropri, nove espropri, il più grosso il carcere ma anche le Poste e le Ferrovie, ne sono rimasti 260 mila metriquadri e non abbiamo potuto più lavorarci, non avevamo più neppure i collegamenti per far passare animali, trattori ...

Abbiamo trasferito tutto il lavoro e la base logistica qui, in cascina S. Alberto.

La Triulza in seguito a Expo è diventata la sede della società civile e la Fondazione, di proprietà pubblica, dovrebbe servire come sede di Authority per il cibo e per le organizzazioni non governative.

Un centro progettuale e di incubazione di iniziative ...

Speriamo, perché l'abbiamo salvaguardata per 50 anni e come luogo produttivo abbiamo lavorato con il carcere di Bollate e con don Massimo della Casa della carità, e con Lega ambiente si sono svolti corsi di formazione.

In cascina S. Alberto abbiamo ricominciato, abbiamo fatto questo esperimento del forno agricolo, che va bene; dovremmo riuscire a ristrutturare un mulino, non lontano da qui, sui Navigli, in modo da governare tutta la filiera. Ora la molitura viene fatta dal mulino Bava, un mulino a pietra ad Abbiategrasso nel parco del Ticino; il mulino per noi è diventato un imbuto perché la produzione sta salendo.

È un ulteriore investimento ... Leggevo un articolo di un paio di anni fa che indicava la cascina S. Alberto come polo di commercializzazione di ortaggi di cascine vicine, legato al progetto Nutrire Milano di Slow Food.

Walter Meles

Le difficoltà principali sono state da parte delle aziende agricole perché il pensiero di portare i loro prodotti in un'altra azienda agricola da cui partiva la commercializzazione di prodotti di cui anche noi eravamo concorrenti non piaceva ...

La grossa difficoltà era organizzare le produzioni, la programmazione delle referenze, chi decide chi fa che cosa ... Questo è stato abbastanza complesso.

Non è un discorso morto perché con questi agricoltori continuiamo a vederci ai mercati; è un discorso rimandato, dobbiamo maturare nella nostra testa e cercare di collaborare invece di andare a cercare la concorrenza.

Ma questo progetto Nutrire Milano si è interrotto? Marco Cuneo di Abbiategrasso segnalava come problema anche il ricarico che facevano i coordinatori, l'organizzazione ... e il nodo della programmazione, con la cassetta del contadino, coinvolgeva i principali interlocutori che erano i gas; in una battuta esemplificativa dell'esito negativo dell'esperimento mi diceva che nel periodo estivo, in luglio e agosto, i gas vanno in

vacanza e noi abbiamo la massima produzione di ortaggi. Quindi si erano trovati male.

Se gli ortaggi e la frutta hanno il periodo di massima maturazione quando ci sono le ferie delle persone, proviamo a trasformarla, a metterla in barattolo, a fare marmellate e composte; questo richiede un piccolo laboratorio che lavora per tutti, è un discorso di connessione ...

Che richiede certi volumi di produzione, pur nella diversificazione ...

Marco Cabassi

Ma i volumi ci sono, se ci mettiamo in rete; ma anche questo è complesso. Noi siamo partiti da alcuni dati sorprendenti; che il biologico per esempio prodotto in Lombardia veniva portato in Emilia per il consumo perché non c'era abbastanza domanda in Lombardia. Il che ci sembra inverosimile.

Ci sono ancora oggi questi paradossi produttivi, organizzativi, per cui alcune produzioni non riescono a trovare sbocchi vicini e allora vanno in Emilia o altrove; e ci dicevano che alcune produzioni biologiche venivano date agli animali perché non si riusciva a garantire lo stoccaggio.

Abbiamo suggerito: proviamo a impostare dei centri di stoccaggio, con dei silos, che servono un po' per tutte le produzioni in modo da garantire questo anello della catena; cerchiamo di creare un ponte con Milano, non è una cosa semplice, dedicando delle risorse alla logistica, all'organizzazione. Ci deve essere il superamento di quello che diceva Walter sull'idea di concorrenza, per costruire una rete di produttori che sia omogenea.

A un certo punto abbiamo deciso di sperimentare la trasformazione, di fare il nostro pezzo, il forno agricolo e una catena distributiva che funziona nel rapporto con Milano.

Vediamo se negli anni prossimi riusciamo a dare un contributo maggiore.

Walter Meles

La cosa maturerà, va fatta. Tutte queste aziende molto piccole, con otto, dieci ettari, hanno dei costi di logistica sproporzionati rispetto a quello che producono e devono capire che stanno spendendo molto per la commercializzazione, occorre movimentare, serve un mezzo e un uomo, la cella, il magazzino. Devono arrivare a capire questo e ci arriveranno.

Per il biologico e non solo, un punto critico è proprio quello della commercializzazione e della distribuzione; ci stanno provando, il caso di Aequos, la rete dei cinque di Abbiategrasso o la rete dell'economia solide del Parco agricolo sud Milano che stanno provando a costruire una piccola distribuzione organizzata, con una serie di difficoltà di investimento e di organizzazione e di connessione dei produttori ...

Nel fare i conti il classico errore che fanno i piccoli agricoltori è non contare il loro lavoro; lavorano 14 ore al giorno e non si calcolano nei costi, non mettono nei costi di produzione il loro tempo. È sbagliato, vuol dire che il loro prodotto lo vendono sottocosto e quindi fanno concorrenza sleale a chi invece lavora in maniera più complessa dando lavoro e pagando stipendi regolari. Bisogna trovare una formula perché il loro tempo sia retribuito e il loro prodotto sia pagato il giusto.

Anche il nostro mulino dove portiamo a macinare i nostri cereali, figlio, padre e zio lavorano sette giorni su sette, quattordici ore al giorno, e non si calcolano. Non va bene è un modo di lavorare sbagliato.

Sembra esserci una sorta di divisione tra mondi differenti, di separazione tra queste realtà, quelle piccole soprattutto, che si caratterizzano per la dimensione di contadinità e altre, come la vostra, dove la carta vincente è quella della imprenditorialità, della gestione di una filiera che sia redditizia ma anche valida ecologicamente ...

Marco Cabassi

L'imprenditorialità non è che sia assente in queste realtà piccole; anche negli artigiani o nei trasformatori, nei mulini, lo scoglio è proprio questa dimensione produttiva che in alcuni ambiti porta a un bivio: o cambi o sei destinato a soccombere. La scommessa qual è: cambiare nella dimensione e nell'organizzazione e al contempo garantire la qualità sia dei prodotti sia delle relazioni.

Questa è stata la nostra ricerca, il discorso dell'agricoltura selvatica va in questa direzione: come sfruttare una dimensione più grande cercando però di mantenere una qualità se possibile ancora migliore. Riteniamo che l'agricoltura selvatica sia migliore dell'agricoltura biologica da un punto di vista della qualità.

Deve spiegarmi cosa vuol dire agricoltura selvatica; è un ossimoro e quello che posso intravedere è questa volontà progettuale di tenere insieme la selvaggitudine, i parchi, le oasi protette, e un'urbanità agricola, natura e cultura ...

Bisogna guardare i campi ... guardarli dal basso e guardarli dall'alto. La differenza che riscontriamo in questa cascina rispetto alle altre si vede: dove fuori è tutto piano e monotono per sfruttare il più possibile il territorio, qui è tutto il contrario. Qui è boscato, i canali sono stati salvaguardati, ci sono vie di passaggio e corridoi ecologici, gli alberi servono a proteggere i campi, i campi sono molto piccoli, uno o due ettari, e producono insieme diversi cereali per un pane ricco di diverse farine.

È un passare da una dimensione settoriale, monoculturale a una dimensione più complessiva e comprensiva di elementi di natura e cultura.

Walter Meles

Partiamo dal dato di fatto che la natura ha una piramide alimentare, dal predatore più grande alle micorrize nella terra; c'è un ordine di conservazione dell'ambiente che fa sì che i parassiti non diventino preponderanti rispetto ai predatori. Allora se io riesco a trovare questa quadratura non avrò il problema degli insetticidi da spandere. Se creo più luoghi dove insetti e parassiti possono riprodursi, quindi fasce boscate, siepi, prati alternati a coltivazioni differenti, io li contengo perché non si specializzano; se invece faccio monocultura ho il parassita della monocultura che diventerà sempre più aggressivo.

Una parola chiave a questo proposito è la despecializzazione, la biodiversità ...

Sì, dobbiamo favorire la naturalità del sistema, chiudere il circuito. Solo così l'equilibrio naturale tra insetti "dannosi" e insetti "buoni" renderà inutili i presidi chimici; poi dobbiamo conservare i suoli che hanno un complesso mondo fatto di micorrize e batteri, che non devono essere arati profondamente, ma solo lavorati in superficie per conservare maggiormente l'acqua, gli elementi nutritivi presenti naturalmente nel suolo. Queste cose sono nate da un'osservazione banalissima, un vaso

da fiori abbandonato su un balcone di Milano, dopo un po' di anni si riempie di erba che nonostante la mancanza di cure continua a crescere; si forma un microambiente per cui diventa produttivo da solo e quel poco terreno trova un equilibrio.

I bordi delle strade, nessuno li ara, li concima, li innaffia, eppure sono pieni d'erba. Questo significa che i terreni lasciati andare, come una riforestazione spontanea, dopo un po' d'anni trovano il loro equilibrio; su questo equilibrio noi interveniamo; semino in questi terreni che sono autoproduttivi e fertili, non devo metterci niente, produrrò un po' meno, ma riduciamo i costi di diserbo, irrigazione, aratura, erpicatura, gli antiparassitari i concimi, e alla fine otterrò buoni prodotti e significativi risultati di un ambiente naturale e in equilibrio. Qui abbiamo visto un incremento della presenza della raganella; ci sono tre specie di picchi, il rosso minore, il rosso maggiore e il verde. In quindici anni c'è stato un significativo sviluppo faunistico, un incremento spontaneo, abbiamo il tasso, la volpe, lepri e conigli in quantità.

Queste pratiche di agricoltura selvatica rimandano a riflessioni e a saperi che aiutano nelle scelte agronomiche ...

Marco Cabassi

È buon senso ... sono i saperi di una volta, prima che ci fossero queste monoculture devastanti.

Queste parole le ho sentite anche da altri contadini e agricoltori... ma voi avete la forza finanziaria economica di sostenere alcune linee di progetto e di sperimentazione mentre altre realtà hanno da pensare alla sopravvivenza economica; insomma c'è un aspetto di fondo su come potenziare lo scambio di esperienze e come sostenere una crescita di connessioni per favorire cultura e scelte di innovazione, per avviarsi su nuove strade. Ci sono vincoli e condizioni che non favoriscono gli investimenti e risposte in avanti ...

Penso che ci sia un problema generazionale; ad esempio il caso della nostra vicina, Elisa Pozzi, azienda agricola Zipo della cascina Ca' Grande. C'era un allevamento tradizionale e i genitori avevano quasi deciso di chiuderlo, non stava in piedi; e questa ragazza giovane, che ha studiato, piena di buona volontà, ha detto: fatemi provare, mi date un anno di tempo, se stiamo in piedi ... Ha preso le mucche e le ha lasciate libere di pascolare, produce yogurt e formaggi.

Questo è un caso di passaggio generazionale riuscito; lei non ha reticenze a scambiare esperienze, collaboriamo. C'è una nuova generazione di ragazzi che tornano alla terra con un'altra mentalità, molto più aperta, che hanno l'idea di vendere tramite internet ... lei vende anche a Cortilia e fa i mercati come noi..

Walter Meles

Una ragazza giovane che ha preso in mano la stalla e si è messa a fare formaggi; Slow Food ne ha parlato recentemente e in una sua fiera ha presentato il suo formaggio.

La possibilità di lavorare c'è; si tratta di aprire un po' la mente, di non rimanere in azienda e sperare che qualcuno venga a comprare, bisogna uscire, collaborare, scambiare idee trovare forme di collaborazione.

Venerdì incontro il sindaco di Zibido San Giacomo; hanno aperto a maggio il Museo del gusto, l'architetto che ha progettato il recupero di una vecchia stalla ha fatto un buon lavoro, ha realizzato anche un percorso interattivo per bambini, il percorso delle acque, del riso, dei cereali e ha allestito

una cucina interna con l'idea di lavorare prodotti del territorio. L'amministrazione ha voluto chiamare le aziende come interlocutori e referenti sui prodotti svolgendo funzioni di coordinamento. Così noi, Zipo e altre cascine possiamo diventare un polo della ristorazione, presentando un progetto di collaborazione tra produttori ed ente locale e stiamo chiedendo un sostegno alla Regione Lombardia attraverso la misura 19 del PSR.

Ci stiamo lavorando e le possibilità per fare bene ci sono. È in corso un cambiamento, molti giovani guardano con occhi diversi le aziende che hanno ereditato, cercano nuovi mercati e nuove filiere.

Questo passaggio generazionale rimanda a un bivio, quello di chiudere o innovare.

In un'altra azienda di Gudo Visconti, il papà era risicoltore monoculturale, l'azienda Camussone, i figli hanno preso in mano 200 ettari a riso e hanno diversificato; uno dei figli si è messo a fare fiori in pieno campo, porta i fiori a Genova e manda in Olanda container di bacche di rosa, ha aperto una ristorazione e attività di accoglienza.

Gli sbocchi ci sono, basta aprirsi ...

Mancano una narrazione e uno scambio di esperienze tra agricoltori, ma anche le informazioni ai cittadini, le conoscenze delle iniziative in atto, che stanno rompendo con l'agricoltura tradizionale oggi in affanno e non in grado di competere con Stati Uniti, Russia, Cina.

Le mietitrebbie in America fanno sei, sette giorni a percorrere le pianure, sempre diritto con i camion che seguono; qui la mia mietitrebbia quando va bene percorre il campo in 20 minuti e deve andare sette, otto volte avanti e indietro per riempire mezzo camion di cereali. È una competizione impari che non dobbiamo accettare. Siamo ancora il paese della biodiversità agricola, delle eccellenze alimentari, e questa è l'unica strada che dobbiamo seguire.

Si aggiunge allora l'aspetto del dimensionamento delle aziende e quello della diversificazione delle produzioni.

Sì, e non facciamo la corsa al prezzo sul centesimo, che è folle. Noi agricoltori poi siamo messi nella condizione in cui consegniamo il prodotto e non sappiamo quanto vale; oggi io trebbio e a settembre arriva la borsa che mi dice quanto vale il mio frumento e non posso, se non mi va bene, riportarlo indietro. Ho un giogo sul collo e non posso trattare sul prezzo, al di là della qualità o della non qualità. Devo diversificare la mia produzione devo costruire nuove filiere che mi permettano di uscire dalla produzione di quantità per andare verso un prodotto di qualità ad un giusto prezzo. Questo percorso virtuoso innescherà un volano positivo anche per una riqualificazione del lavoro in agricoltura creando posti di lavoro. Questo percorso può essere difficile per le piccole aziende che se non sostenute da politiche di conversione rischiano di chiudere. Occorre che le grandi aziende, come la nostra, facciano da apripista, sperimentino coltivazioni alternative alle monoculture e si mettano a disposizione per creare filiere sostenibili. Insomma le grandi aziende come centri di sperimentazione e scambio e le piccole come banche della biodiversità e del sapere antico.

Per noi togliere dieci ettari e provare lì soluzioni alternative non incide sui 300 o 400 ettari; noi ne facciamo di esperimenti, li raccontiamo ... il nostro ruolo è anche questo, diventare delle scuole.

Diventare delle scuole: e quali sono le azioni che vi caratterizzano in merito?

Sono questi incontri che continuiamo a fare con gli agricoltori e uno dei luoghi privilegiati sono i mercati, lì ci sono i piccoli produttori.

Sono incontri informali. Poi ci si rivede; ad esempio con Zipo o con Pacifico di Dulcamara ormai ci vediamo regolarmente nei Mercati della Terra.

Sono incontri bilaterali ...

Marco Cabassi

All'inizio sì. Manca l'ONU dei piccoli agricoltori.

Walter Meles

Un altro problema è che abbiamo tre sindacati che fanno capo a tre orientamenti politici antichi e che non si parlano. Anche questo ci sta dividendo, per non parlare dei consorzi agrari luoghi di potere politico, che sono una palla al piede. Va ricostruito il dialogo che si è perso.

Marco Cabassi

Il cambio generazionale deve avvenire anche lì; solo che all'interno delle famiglie è più immediato mentre all'interno delle istituzioni è più complicato.

Ci vorrebbe una grande rivoluzione nelle scuole, nelle università di agraria e di scienze naturali.

È un cambiamento che vede?

Non lo vedo ancora; ci sono pochi segnali.

Noi parliamo con l'università del gusto di Slow Food, criticatissima in vari modi, ma che accoglie giovani che vogliono sperimentarsi e favorisce riflessioni e forti livelli di artigianalità.

Walter Meles

Nelle scuole di agraria insegnano ancora la chimica come materia indispensabile per coltivare, solo quella, e chi esce da lì, perito o agronomo, propone sempre la chimica quale supporto per una produzione di quantità senza troppi problemi.

I primi anni che ho preso in mano questa azienda e questi terreni mi sono trovato come interlocutori questi agronomi e i consigli erano sempre quelli; mi davano l'elenco dei prodotti, ovviamente venduti dall'azienda per cui lavoravano,, secondo loro migliori, erano i miei "consulenti,"ma lavoravano per i consorzi agrari.

Il consorzio agrario mi vendeva il seme, il diserbo pre semina e post semina, il concime, l'antiparassitario, poi mi ritirava il prodotto. Io ero solo un "cliente-fornitore" niente di più.

Marco Cabassi

Anche noi per generazioni abbiamo trattato le aree rurali e agricole come luoghi di passaggio, destinati prima o poi a diventare qualcos'altro; abbiamo capito, come a volte succede, che la cosa importante è che lì c'è una ricchezza che non si vede e noi stiamo provando, per noi ma anche per altri, a ritrovare questa ricchezza.

L'attività agricola anche fatta in piccola scala non punta ad avere alti profitti, punta alla sopravvivenza; crediamo di poter lavorare per qualcosa di più della sopravvivenza, per una cosa dignitosa, di buona resa e di qualità, e soprattutto nel rispetto di tutti e per la salvaguardia della biodiversità ...

Poco più di un anno fa questo era un garage abbandonato; quando abbiamo deciso di fare un forno agricolo sembrava una follia, invece ...

Walter Meles

Come dicevamo prima la filiera nelle mani dei produttori produce occupazione qualificata, il forno in un anno ha generato otto posti di lavoro. Genera redditi diversificati per l'azienda, ha dato lavoro ad un mulino artigianale e innescato economie tra aziende agricole dovute all'acquisto di prodotti di qualità direttamente dai produttori. Da ultimo è iniziata una collaborazione con un laboratorio del gusto di Zibido San Giacomo (MUSA) che metterà in rete le aziende del territorio per divulgare la cultura del cibo locale. Tutto questo ha richiesto un investimento pari all'acquisto di un trattore di media potenza.

Non dimentichiamo inoltre il ritorno in termini di qualità della vita, siamo l'ultima azienda agricola di un comune che in questi anni ha consumato il 90% del suo territorio. Il nostro progetto di agricoltura –natura ha creato un'oasi naturalistica che rimarrà alla collettività.

Marco Cabassi

Stiamo anche riportando sulle tavole il pane di grande formato, che vuol dire meno spreco, perché questo pane si consuma in più giorni. Abbiamo messo a ragione i supermercati dove vendiamo il nostro pane; prima ne buttavano via una grossa quantità, noi ogni giorno lo ritiriamo e lo portiamo a Pane quotidiano, lo diamo alla Casa della carità(?) e non va buttato niente. [...]

Tornando ai temi del cambiamento dell'agricoltura quali sono le necessità più urgenti ...

Tanti agricoltori che abbiamo conosciuto non hanno minimamente tempo, energie per uscire dal quotidiano, per programmare, per progettare soluzioni diverse. Noi siamo più grandi, abbiamo provato, non riusciamo sempre. Ci vuole anche il sostegno delle organizzazioni di settore, che sono poco presenti, ci vuole l'iniziativa istituzionale come quella del Parco sud Milano, che in passato si è limitato a salvaguardare le aree, stava per regalare centinaia di ettari ai desideri dello IEO; lo sforzo non è mai stato quello di promuovere, mettere in rete, l'idea che ci fosse un parco agricolo era sulla carta e doveva bastare così. Da questo punto di vista, un ente fantasma, con un vecchio modo di impostare le cose; mentre ci vorrebbe qualcuno che abbia idee, delle strategie di produzione e organizzazione, ci vuole un'altra generazione di funzionari ... speriamo che arrivi.

Walter Meles

Il Parco Agricolo Sud Milano in questo momento è un ente privo di energie e di stimoli, ha svolto il

suo ruolo 25 anni fa al momento della sua costituzione, dopo di che ha abdicato; gli stessi comuni e province che lo costituiscono hanno tolto potere all'ente, è diventato il parcheggio per politici in attesa di collocazione. Infrastrutture spesso inutili lo hanno devastato. Qui in 15 anni non ho mai visto una macchina del parco, nessuno; eppure se guardassero le foto aeree, avrebbero visto crescere un bosco. Nessuna curiosità nella comparsa di un bosco ... Recentemente è venuta qui una persona, per un censimento dei grandi alberi di pianura finanziato da Expo; è venuto a contare le querce e basta. [...]

Sulla funzione dei mercati agricoli contadini, i piccoli agricoltori non sempre hanno tempo e modo di frequentare e proporsi nei mercati: dal punto di vista del risultato economico molti dicono che è dispendioso: non ti porti a casa molto e ti impegna per un tempo lungo, almeno una mezza giornata.

Marco Cabassi

I mercati sono importantissimi, non vendi solo prodotti, scambi idee. Al mercato si va più per parlare che per comprare, come una volta. Diversamente i supermercati non sono luoghi di incontro.

Walter Meles

Da circa un anno abbiamo deciso di partecipare ai mercati agricoli, abbiamo due ragazze che lavorano solo a questo. Alcuni sono mercati stabili come i mercati della terra di Slow Food, cascina Cuccagna a Milano, Cormano, Chiesa Rossa, altri sono occasionali come sagre o feste patronali. La prima cosa che noti è la voglia della gente di dialogare; chiede informazioni sul prodotto, sul nostro lavoro, spesso diventano clienti che seguono i mercati alla ricerca dei nostri prodotti. La redditività è più che buona, soprattutto se si riesce a gestirla in famiglia magari mandando i figli o i nipoti in attesa di occupazione. A parte gli scherzi, essere nelle piazze paga in termini di vendite e di immagini dell'azienda.

C'è anche il tema della terra, dell'accesso e dei terreni in affitto; questo porta a una grossa difficoltà nel dimensionarsi, nell'averne un tempo lungo per consolidare scelte e azioni per il futuro.

Anche questa è una questione politica perché molti terreni sono di proprietà di enti pubblici, non vengono gestiti in funzione dello sviluppo, ma semplicemente affittati ad aziende già consolidate in grado di pagare certi affitti, non c'è una politica dell'agricoltura per i giovani.

Expo Milano non ha affrontato nulla di queste cose; un comune come Milano che ha oltre 50 cascinie abbandonate con migliaia di ettari di terreno doveva fare un'Expo diffusa, attivando le aziende agricole; non ha fatto niente per il progetto 100 cascinie. È stata un'occasione perduta, è stata una festa dell'Unità, solo un po' più grande ...

Quali sono le condizioni importate per il futuro di un'agricoltura capace di fuoriuscire dalla crisi in cui si trovano le grandi aziende, l'agroindustria?

Diversificare la produzione, puntare tutto sulla qualità, entrare in una filiera. Sono le tre cose che un'azienda agricola deve fare in questo momento per uscire dalla logica dell'ammasso.

E dovremo fare un discorso serio sulla Politica Agricola Comune; è ora di finirla con il dare soldi a

fondo perduto per sostegno al reddito. Soldi dati in ragione delle superfici e non per il prodotto. Il reddito va sostenuto con una politica che riduca gli oneri burocratici, che sostenga la biodiversità, la qualità e l'ambiente inteso come natura e paesaggio che sono beni primari per questo paese

E rispetto al locale, al rapporto con le istituzioni e la politica locale?

Non vedo percorsi possibili finché la nostra politica ragiona sul breve, fino alle prossime elezioni. Non c'è programmazione, a parte poche realtà che si possono considerare oasi.

L'esempio che portavi di Zibido San Giacomo che ha messo in piedi questo polo del gusto; è una progettualità locale che cerca di introdurre elementi di cambiamento.

Sono partiti in maniera intelligente con l'idea di fare un museo-laboratorio perché con Expo hanno colto l'occasione per accedere ad alcuni finanziamenti, ma senza una programmazione su come gestirlo dopo. Adesso c'è un direttore pro tempore che è lo stesso architetto che ha progettato gli spazi; manca un direttore vero. Hanno però avuto la capacità di iniziare un dialogo con le aziende agricole locali, hanno proposto tavoli di discussione. A parte queste piccole realtà la nostra classe politica ha un orizzonte limitato alla prossima scadenza elettorale, la lunga programmazione non è nel loro DNA, non è importante un buon progetto ma è essenziale che vi sia un taglio del nastro da spendere in campagna elettorale.

A nostra volta siamo rappresentati da sindacati che hanno dimenticato gli interessi degli agricoltori e si sono concentrati sui servizi e sugli adempimenti burocratici diventando di fatto studi commerciali. Credo che se un cambiamento sarà possibile deve partire dal basso e cioè dagli stessi agricoltori che con la diversificazione delle produzioni e la creazione di nuovi mercati riporteranno il tema del cibo a elemento centrale della nostra cultura, questo genererà nuove economie e l'economia è il motore dei cambiamenti.

Come vede il futuro dell'agricoltura e voi che contributo potete dare, quali progetti in cantiere ...

Marco Cabassi

Abbiamo prima accennato del mulino e questo sarà il prossimo passo per integrare la filiera; faremo partire esperimenti di nuove coltivazioni, daremo la disponibilità per sostenere la logistica con la costruzione di silos e spazi di raccolta; ma soprattutto il nostro contributo è quello di far vedere che cosa è possibile e cosa non è possibile fare, far vedere il cambiamento in atto nell'agricoltura ... e mettere in relazione la campagna con la città. Noi abbiamo la fortuna di avere una cascina agricola alle porte di Milano e abbiamo già provato, senza molto successo, a sostenere un progetto di mercato metropolitano; bisogna continuare a fare esperimenti finché non cambiamo noi, la mentalità, finché non capiamo quali sono le strade giuste, finché le nuove generazioni non hanno preso possesso delle possibilità che dà l'agricoltura.

Milano è stata grande e aveva la sua forza nell'essere cinta da mura e nell'averne nel suo intorno una campagna tra le più fertili d'Europa. Jefferson, presidente negli Stati Uniti, nel 1787 descriveva la campagna lombarda ed era stupito della ricchezza dell'agricoltura, si faceva il grana, c'erano gli ulivi ... È certamente utopistico pensare di ricreare l'agricoltura come esclusiva leva economica, ma si può considerarla come una delle leve economiche che interviene sulla qualità della vita, sul legame

sociale ...

Sulle nostre scelte devo ricordare anche la creazione di percorsi alberati e strade bianche che portano direttamente a Milano; stiamo progettando altri 30 ettari boscati in un'area che è edificabile, cioè stiamo realizzando prima una grande area verde senza sapere se un giorno si costruirà. Però, incominciamo con gli alberi.

Se uno crede in qualcosa se la deve prendere; Walter ci ha dato un insegnamento, e visti i risultati, ha convinto anche noi. Ci sono equilibri che vanno rotti.

Un altro fattore importantissimo per il futuro; dal 2017 la normativa regionale (R.L. 2014) contro il consumo di suolo dice che tutti i terreni edificabili ma non ancora edificati o soggetti a dei piani dovrebbero tornare agricoli; è un'occasione straordinaria perché ci dovrebbe essere, teoricamente, un'enorme quantità di suolo che torna fruibile per l'agricoltura e bisognerà capire cosa farne, quali opportunità, chi verrà coinvolto.

Una nostra proposta è quella di ragionare rispetto a questi terreni in termini di bene pubblico, diventeranno terreni agricoli o parchi. Nel contempo la città di Milano è piena di immobili abbandonati, molti dei quali pubblici; recuperando l'abbandonato, due o tre milioni di metri quadri di edifici, anche attraverso delle permutate per cui il privato farà quello che il comune non è in grado di fare, si arriverà a non consumare più suolo per costruire. Cominciamo a riequilibrare le cose ... e sono ragionamenti scelte da fare in tempi brevi ...

C'è questo bisogno di terra per chi vuole tornare o ripensare l'agricoltura. L'accesso alla terra è un nodo importante.

Walter Meles

La terra c'è, è la possibilità di affitti a lungo termine che è mancata. I grandi immobilariisti mancando una programmazione certa del territorio hanno assunto un atteggiamento precauzionale proponendo agli agricoltori affitti di breve durata, con i quali non è possibile fare progetti e investimenti di lungo termine. Questi terreni venivano affittati ad aziende già consolidate che allargavano semplicemente le superfici coltivate senza fare alcun investimento. Questa situazione ha bloccato la creazione di nuove aziende agricole e di conseguenza è venuta a mancare la possibilità di creare nuova occupazione. Con questo blocco dell'edificato nel 2017 speriamo che molti terreni tornino all'agricoltura; si apriranno spazi di affitto a lungo termine. [...]

Un elemento interessante che ho colto in questa ricerca sull'agricoltura di pianura è il ruolo delle aziende medio grandi, convenzionali o a basso impatto, che devono cambiare e che possono offrirsi come laboratorio del cambiamento. Per la crisi e le difficoltà, chiudi o rivedi, ribalti certe logiche e modelli produttivi. Qui si gioca una grossa partita.

Il piccolo è un'oasi, ma è anche un fortino assediato, che dà poco al di fuori del suo ambito ... bisogna costruire connessione e acquisire esperienze riconoscendo il meglio di molte aziende agricole; le piccole aziende spesso hanno la conoscenza della tradizione mentre le grandi hanno i mezzi per sviluppare questo sapere, si potrebbe pensare ad un sistema in cui le piccole aziende costituiscono una molteplicità di realtà laboriose per un'agricoltura buona, pulita e giusta mentre le grandi sostengono e sviluppano una rete per costruire un mercato governato dall'offerta e non dalla domanda generata dalla grande distribuzione.

Dobbiamo trovare il modo di riconoscere ai piccoli produttori questo ruolo, rendendolo remunerati-

vo. Ed è qui che la politica deve svolgere il suo ruolo, ridare alla terra un ruolo centrale nel sistema produttivo.

Per quanto ci riguarda, questa nostra palazzina, qui in cascina, potrebbe essere destinata a centro studi e foresteria per chi viene a fare un Master in panificazione con l'Università di Pollenzo; è importante farne un punto di incontro, di formazione e scambio di esperienze.

Dove c'è tanto grigio è faticoso vedere qualcuno che sta coltivando un po' di verde

Michele Bove, responsabile settore agricoltura del Parco del Ticino, 5 gennaio 2016

Tu sai della ricerca sulle agricolture di pianura e delle interviste alle aziende agricole del Parco del Ticino lombardo e piemontese; mi piacerebbe conoscere le tue valutazioni sui materiali di intervista, ma ora ti chiederei anzitutto di presentare la storia e il presente del contesto ecologico e produttivo del Parco e le prospettive che si affacciano anche in relazione ai compiti e alle proposte dell'Ente Parco.

È un'opportunità raccontare quello che pensiamo e le cose fatte in questi decenni nel settore agricoltura del Parco. Sono ormai l'ultimo di un gruppo di persone che ha lavorato nei decenni scorsi; per una serie di motivi di evoluzione del Parco e del gruppo di lavoro, le tre persone che qui lavoravano si sono spostate, così oggi tocca a me testimoniare alcuni passaggi accaduti.

Occorre dire una prima cosa sulla nascita del Parco; l'Ente fin dall'inizio, e chi l'ha pensato nel 1974, le persone che hanno sottoscritto, che hanno raccolto le firme, l'appello iniziale per un territorio tutelato, e poi chi l'ha istituito, la Regione e i comuni, puntavano a costituire un parco che comprendesse tutto il territorio, secondo un modo di pianificazione non comune. Ancora oggi la gran parte delle aree tutelate vengono definite attraverso un disegno dei confini che lascia fuori ciò che è l'aspetto antropico. Nel nostro caso si è scelto di avere come confini del Parco quello dei comuni; questo è importante perché richiede all'Ente gestore di tutelare l'intero territorio comunale compresa quella parte di abitato dove c'è a monte una tutela definita dal piano di governo del territorio (PGT)...compresa.

C'è stata una prima fase, i primi 15 anni che sono stati caratterizzati da contrasti, scontri con le associazioni di categoria, con la popolazione, i cacciatori, i pescatori, gli agricoltori, con gli stessi comuni; dopo si è passati a una seconda fase, c'è stato il passaggio dal vincolo, dal divieto alla proposta, a un lavorare insieme.

Con gli agricoltori all'inizio si è intervenuti con le spiegazioni delle norme e con le loro applicazioni che hanno visto una serie di contrasti; smussati gli angoli e comprese le rispettive esigenze si è arrivati alla collaborazione, iniziata verso la metà degli anni Novanta, grazie anche al fatto che l'Unione Europea ha messo sul tavolo nuove norme affiancate da contributi che andavano nella stessa direzione in cui andava il Parco. Così il Parco è saltato sul treno della Unione Europea, ha avuto un avvallo e un appoggio di una linea di politica agricola portata avanti da diversi anni.

Abbiamo dato quindi alle aziende agricole l'opportunità di aderire a misure agroecologiche ed avere un sostegno economico a favore dell'ambiente, dell'agricoltura biologica, di quella integrata, per realizzare siepi e filari, per il mantenimento dei prati e delle zone umide ...

Oggi siamo in questa fase di collaborazione, in tendenza mi piacerebbe che il Parco passasse a una terza fase; c'è qualche segnale, qualche esempio come il progetto delle orticole tradizionali che può diventare il punto di partenza di iniziative che nascono nei suoi luoghi e che vengono poi esportate fuori dai confini coinvolgendo anche altri soggetti. Il Parco diventa lo strumento di sperimentazione con le aziende agricole e il mezzo di diffusione di (buone pratiche).

E per entrare in questa terza fase c'è la scommessa dell'area Mab (Man and the Biosphere) relativa all'area della "Valle del Ticino" che è stata ampliata verso le colline novaresi, nell'area tra Romagnano, Borgomanero e Arona.

Un passaggio a nord-ovest; la scommessa dei prossimi anni è quella di portare fuori le sue iniziative migliori, le sue proposte, il suo modo di lavorare, ad esempio, nella valorizzazione dei prodotti agri-

coli e nella collaborazione con le comunità locali. Non si esportano *solo* le normative e i vincoli di tutela del territorio, ma le proposte di collaborazione e la costruzione dello sviluppo locale. È questo che chiede il Mab.

Se si riescono a sperimentare azioni coerenti e a definire alcune priorità di obiettivi quali la valorizzazione delle produzioni enogastronomiche, la qualità dei rapporti con le comunità locali (avvalendosi di risorse e di strutture tecnico operative) e partendo dal Parco del Ticino come luogo “fondativo”, si costruiscono le prospettive anche di una nuova agricoltura: Questo è il nuovo per i prossimi anni.

Il progetto orticole, in piccolo, nella costruzione di collaborazioni tra il Parco del Ticino lombardo e piemontese, BioNovara associazione delle aziende agricole biologiche, l'istituto Enaip di Busto, Ester produzioni che gestisce il Centro parco di Tornavento e le 9 aziende agricole, 5 lombarde e 4 piemontesi, insieme hanno lavorato nel 2014 e 2015 per la riscoperta di prodotti orticoli di cui si era persa la tradizione locale, quali la rapa, il ramolaccio, la verza, il cavolo navone, il peperone della Maragna e qualche altro ortaggio.

A breve sarà disponibile un opuscolo informativo, di presentazione del progetto; lo scopo è quello di sperimentare la produzione e le rese di questi ortaggi, e riportarli al consumo quotidiano attraverso la vendita diretta nei mercati locali. È accaduto ai mercati di Busto Arsizio e di Legnano di incontrare l'interesse di molte persone, soprattutto dell'Est Europa, bulgari, rumeni, che conoscevano benissimo queste orticole e ne hanno domandato una discreta quantità per la loro cucina casalinga. È stata una scoperta curiosa ...

Oltre al recupero di ortaggi tradizionali e di cibo di una volta, questo progetto, che non ha avuto contributi, è interessante per il suo allargamento ad aziende agricole dell'area Mab; si è partiti dal Parco del Ticino con poche aziende e si cercherà di coinvolgere altri soggetti e interlocutori, aziende, associazioni e istituzioni locali, con i quali cooperare per valorizzare certe produzioni.

Insomma l'Ente Parco assume una funzione di attivazione e sostegno a iniziative partecipate che coinvolgono una pluralità di agricolture, non solo il biologico, e di connessione tra produzioni, territorio e cibo.

Queste 9 aziende con le quali siamo partiti non sono tutte bio ne è obbligatorio che lo siano per partecipare al progetto.

Mettere insieme storie diverse e diverse agricolture .. E i passi successivi di questo cantiere delle orticole?

I passi sono quelli di ampliare il numero delle aziende, trovare altre aziende sia nell'area lombarda che in quella piemontese, lavorando sulle esigenze, sulle richieste di prodotti orticoli locali; tieni conto che la valle del Ticino non è un'area vocata alla orticoltura, c'è sempre stata un'orticoltura familiare, di sussistenza, mentre negli ultimi anni stanno nascendo aziende agricole che si occupano specificatamente di orticoltura.

Ci sono delle ragioni quali la crisi delle medie aziende cerealicole e zootecniche e il fatto che nell'orticoltura terra, investimenti e attrezzature sono più contenuti ...

Ma l'Ente Parco intende spendersi anche sul tema dell'accesso alla terra che è un rilevante problema? C'è una normativa regionale che riguarda il consumo di suolo ed è stata istituita recentemente la Banca della terra per facilitare una risposta alle domande di ritorno alla terra.

In un discorso di innovazione e di sviluppo locale, di cooperazione nelle attività agroecologiche c'è uno scoglio che è quello dell'accesso alla terra. Ad esempio Fabio Zignani di Bellinzago novarese, nella sua intervista, manifesta tutte le difficoltà e la crisi di prospettiva del progetto, di fronte a una situazione di estrema frammentazione della terra che coltiva e di affittanza precaria ...

Questo è uno spunto importante.

Ti posso testimoniare che come Parco da anni cerchiamo di sostenere la presenza e la vitalità di tante piccole medie aziende, perché nel momento in cui crollano o chiudono le piccole medie aziende, quelle di 20-50 ettari, si perdono anche le tutele ambientali e le forme della biodiversità. Dove abbiamo grosse superfici, abbiamo grossi trattori e grossi mezzi, abbiamo anche minore capacità di tutelare le superfici incolte, i margini, le siepi, i filari, i piccoli boschetti, gli argini, perché impediscono ai grossi mezzi di viaggiare. Nel momento in cui la maglia fondiaria e la parcellizzazione delle terre viene completamente eliminata e sostituita da estensioni grandi e uniformi, la tutela della biodiversità risulta molto più difficile.

Piccole aziende zootecniche con 30, 50 bovini, e anche caprini, se riescono ad affiancare al loro processo produttivo la vendita diretta, anche solo di una parte dei loro prodotti, sono in grado di stare in piedi, ad esempio l'azienda Baroni di Abbiategrasso; o l'azienda di Marco Cuneo e quella di Salmoiraghi che hai intervistato ...

Quelle che oggi stanno chiudendo sono le aziende di 25-50 ettari; in questi ultimi anni sono arrivati grossi proprietari, grossi conduttori in grado di acquistare queste superfici o affittandole o acquisendole; l'esempio più eclatante è quello del biogas non aziendale, slegato dalle produzioni del territorio. E ci sono altri esempi dove medie aziende hanno chiuso dovendo cedere parte dei terreni a grandi investitori e proprietari che hanno imposto canoni di affitto alti o tempi brevi di fittanza.

In questi anni come Parco abbiamo cercato di sostenere la presenza dell'agricoltura con i nostri mezzi, con l'assistenza tecnica, la valorizzazione di quello che fanno dal punto di vista ambientale, con le collaborazioni ai nostri progetti, la creazione del logo e del marchio dei prodotti, la presenza in azienda anche su cose banali come l'aiuto nella consegna della domanda di taglio dei boschi e delle rive, la spiegazione delle norme e l'aiuto nel rispetto delle norme. Sono strumenti e modi di lavorare per sostenere queste aziende che di fatto conservano un certo tipo di paesaggio e che oggi lo migliorano.

La presenza di bestiame in piccole aziende vuol dire la presenza di letame che viene riportato nei terreni aiutando la fertilità; vuol dire che in quei terreni abbiamo non solo mais, anche prato stabile e avvicendato, erba medica, orzo e frumento e altre colture che vengono introdotte perché il bestiame ha bisogno di più alimenti; vuol dire rotazioni e quindi impatto ambientale ridotto. Tutto questo nelle grosse aziende cerealicole e zootecniche con un sistema di allevamento industriale è più difficile, ma si può andare in una nuova direzione; ci sono esempi, rari, che hanno una gestione positiva della terra, della fertilità e del paesaggio ...

Nel giornale *Libertà, Speciale su Agricoltura e prodotti a marchio Parco del Ticino*, dell'ottobre 2015, ho scritto un articolo in cui simulo che parli un agricoltore; il titolo: Una mattina, avevo appena finito di pulire la stalla. In questa storiella, si presenta l'incontro con il guardiaparco con la panda verde, le visite di controllo, fino all'accordo per ottenere il Marchio, al riconoscimento di un contributo positivo per la vita delle aziende ...

Insomma è la storia del Parco e della fine dei divieti e dei contrasti, e dell'inizio della proposta e del lavoro in comune; non più controparte ma interlocutore che cerca di conoscere e di capire le esigenze e di offrire le opportunità e gli strumenti per il miglioramento aziendale (e di sistema/territorio), arrivando a coinvolgere qualche centinaio di aziende e costruendo la fiducia e la stima reciproca ...

L'adesione al Marchio ... il marchio è un elemento a forte valenza di riconoscibilità rispetto al consumatore; è rispettare i criteri nelle produzioni ma anche offrire una qualità del cibo riconoscibile. L'Ente Parco che apre un punto di ristoro e di vendita diretta dei prodotti agricoli, che dà in gestione – a Ester Produzioni – non solo prodotti ma anche eventi culturali e proposte ricreative e di accoglienza, si assume un compito non solo di commercializzazione dei prodotti, c'è una cosa più profonda che è il riconoscimento da parte del territorio e delle persone che lo abitano delle produzioni locali e delle qualità che vengono proposte.

Una cosa che ho detto a un incontro in Expo 2015 sul ruolo dei Parchi: il Marchio ha un'utilità per l'azienda e un'utilità per il Parco, è uno scambio. La concessione dell'uso del logo e del Marchio dà la possibilità all'azienda di presentare un prodotto di qualità che ha un valore e un significato di territorio; per il Parco l'interesse è che questo prodotto insieme a tutti i prodotti va sulle tavole delle persone e della ristorazione e favorisce la riconoscibilità del ruolo e della presenza progettuale del Parco per la sostenibilità ambientale e la biodiversità delle produzioni ...

Vorrei fare questa ulteriore riflessione sulle prospettive dell'agricoltura: non solo biologico, cioè il bio non è l'unico requisito per un cambiamento di prospettiva e il futuro dell'agricoltura. Non puoi lavorare solo su quello; è una parte piccola del territorio.

Si è spesso visto la realtà dell'agricoltura intensiva della pianura padana, trattori, grandi estensioni, chimica, aziende che dal punto di vista ambientale non sono in grado di fare nulla di buono; e si è spesso pensato che questa dimensione aziendale fosse segno di ricchezza e di scarsa attenzione verso il consumatore. Solo in aree marginali e in piccolissime aziende si può trovare la tipicità e la qualità e salubrità dei prodotti.

Senza nulla togliere a chi sta lavorando secondo modalità di conduzione familiare e nella cura del territorio di montagna o di collina, quello che è importante, in pianura padana, è che chi fa zootecnia con 50 animali anziché 2000 e prova a diversificare e a fare vendita diretta, sta affrontando un cambio di mentalità enorme. Fino a pochi anni fa il sistema era questo: coltivo, butto concime chimico e antiparassitari, produco certi volumi di cereali o di latte, arriva un intermediario che mi fa un prezzo, consegno il tutto e ho finito il mio lavoro.

Oggi queste aziende che fanno vendita diretta e propongono al consumatore anche solo un parte delle produzioni, fanno un cambiamento eccezionale, si mettono in gioco; avranno ancora i trattori grossi, avranno molta terra, ma fanno una fatica di cambiamento che è da capire.

Bisogna riconoscere che sono in atto trasformazioni che vanno in una nuova direzione. Sulla conoscenza di questo fenomeno, su queste narrazioni il Parco ha il compito di svelare, mostrare ciò che sottotraccia si modifica ...

Nel cuore del sistema, dove c'è tanto grigio, traffico e urbanizzazioni, è faticoso riconoscere qualcuno che sta coltivando un po' di verde.

***Alla ricerca di comunità territoriali e di agricolture civiche.
Nuovi prodotti di territorio, coltivatori custodi, coscienza di luogo***

Frammenti di relazioni al seminario *Produrre e scambiare valore territoriale tra “contadini e complici”*, promosso dall’Osservatorio dei territorialisti di Milano - Cascina Cuccagna, Milano, 19 febbraio 2016

Vincenzo Vasciaveo, Desr Parco agricolo sud Milano (resp. relazioni esterne)

Noi siamo nati per difendere il territorio del Parco agricolo e abbiamo intercettato qualche anno fa il concetto di sovranità alimentare; oggi stiamo rilevando delle insufficienze nel percorso di costruzione delle relazioni a sostegno di un’agricoltura orientata ad alimentare Milano ...

Le problematiche aperte riguardano soprattutto il *rallentamento della crescita* di agricoltori connessi alle pratiche proposte del biologico (dal 2009 al 2013 si passa da tre agricoltori a circa 25, per poi aggregazioni più sporadiche e lente nel 2014 e 2015); e c’è la *disorganicità dell’adesione dei Gas* (oggi circa 50 sono partecipi alle filiere, ma senza più significativa espansione) e la loro pratica spesso saltuaria verso le produzioni della campagna milanese. Un nucleo storico di Gas si fa carico di promuovere l’iniziativa generale del DESR (una decina), un altro più numeroso sostiene la filiera del grano (circa 40).

Complessivamente si fa fatica a costruire un orizzonte che vede nel consumo critico e nella *relazione Produttori-Gas* quella “*complicità*” di cui parliamo che sia pienamente consapevole e strutturata. Da parte dei produttori si lamenta, spesso giustamente, *una discontinuità dei Gas* negli acquisti e quindi nel sostegno all’agricoltura contadina di prossimità, e ancora moltissimi dei quasi 200 gas della provincia di Milano non ritengono importante la costruzione di relazioni con produttori del Parco agricolo sud Milano o della campagna milanese; da parte dei Gas più consapevoli della necessità di costruire una relazione complice si lamenta analoga *discontinuità dei produttori*, salvo alcune eccezioni, nel “co-produrre” assieme al consumo organizzato dei Gas stessi. Fa eccezione la filiera del grano dove domanda e offerta sono abbastanza pianificate insieme, col coinvolgimento dei trasformatori, e la relazione è costante.

Le necessità che si pongono sono essenzialmente quelle che riguardano la strutturazione della relazione tra offerta e domanda che, in ottica cooperativa e mutualistica, affronti e risolva le questioni della certezza del *reddito del contadino* e della *affidabilità dei Gas* nel sostegno a questa relazione; e soprattutto della costruzione delle condizioni per una *sovranità alimentare milanese*” producendo biodiversità nella produzione agricola, allargamento della domanda, anche pubblica, capace di orientare l’offerta fino a pianificarla assieme e creazione di *supporti logistici/piattaforme* per facilitare la distribuzione delle produzioni locali.

La necessità è quella della *costruzione di organismi autorganizzati* (finché il pubblico rimane assente) rappresentativi dei diversi soggetti di filiera con compiti di coprogettazione dei vari anelli della filiera stessa dalla semina alla tavola, di verifica dei percorsi, di individuazione e sperimentazione dei codici alternativi. Tali percorsi devono essere basati su patti produttivi e di consumo ben definiti in chiave mutualistica e cooperativa.

I modelli a cui fare riferimento possono essere le CSA tedesche e americane (*community supported agriculture*), le Amap francesi, ma anche quanto in tal senso si sta producendo nel Parco Sud (Filiera del Grano DESR).

In Italia è di grande interesse l’esperienza di Arvaia a Bologna, che rappresenta una soluzione; si parla di una azienda, una cooperativa di produzione e consumo orientata al concetto di sovranità alimentare. Come funziona questa cooperativa? I trecento soci discutono dei costi complessivi da sostenere per la stagione e all’assemblea fanno girare un cappello in cui si scrive il fabbisogno, per

esempio, di 100 mila euro per la mia azienda, macchine, lavoro, affitto terreni ecc.; sul valore medio complessivo i singoli soci si mettono nella disponibilità di dare in anticipo i soldi necessari per la produzione complessiva. Se non si raggiunge il budget si fa un altro giro di cappello finché si raggiunge il risultato [v. anche le proposte di Li Calzi delle Galline Felici].

Alla fine si discute insieme quale produzione agricola ogni azienda deve fare; e il prodotto, tutte le referenze, vengono distribuite solo ai soci, e al mercato vanno solo le eccedenze, circa il 20% della produzione. Ciascuno ritira la verdura e i prodotti secondo i suoi bisogni.

In che senso mi sembra interessante questa esperienza?

Anzitutto perché struttura una relazione, e si arriva a una complicità strutturata ... che fa saltare anche la concorrenza tra contadini e favorisce i meccanismi di cooperazione..

Inoltre consente di pianificare la produzione e demercifica il cibo. In che modo? La Cooperativa Arvaia definisce il prezzo non più sulla base della domanda e dell'offerta, bensì sulla base della costruzione dei prezzi trasparenti e dei costi di produzione; in questo modo il cibo viene demercificato ... e si può anche arrivare, dopo lo scambio iniziale in denaro, a costruire un circuito senza denaro, costruendo una sovranità anche monetaria ...

Piccola produzione contadina, logistica e distribuzione solidale, consumo critico organizzato devono non solo relazionarsi, ma unificarsi in forma cooperativa, anche formale e non solo ideale. In altri termini, come suggerisce Davide Biolghini, occorre uscire dalle autoreferenzialità dei soggetti coinvolti o sulla esigenza di salvare le rispettive "ditte", e costruire insieme la "superiore" finalità della strutturazione della relazione come impresa sociale.

Queste sperimentazioni, anche quella degli undici grani antichi del Parco agricolo sud Milano, permettono di innovare il prodotto e di costruire filiere di territorio e la sovranità alimentare locale. Un'ultima cosa, dove si può andare? Si possono costruire cento, mille Arvaia pensando di cambiare il mondo oppure dimostrando la plausibilità di queste esperienze sul piano della sostenibilità economica e ambientale, preziosi riferimenti per chi si pone il problema di un mutamento verso la neoaagricoltura, e più in generale verso la riconversione ecologica dell'economia si può consegnare e porre alla politica e alle amministrazioni di farsi carico di politiche di cambiamento e di azioni diffuse di agroecologia.

Davide Biolghini, Desr Parco agricolo sud Milano (resp. progetti di ricerca e sviluppo)

... La mancanza di comunità territoriali, la difficoltà di immaginare politiche agricole rurali nel secondo comune agricolo d'Italia, Milano.

Noi come Distretto di Economia Solidale abbiamo iniziato con l'insediamento della giunta Pisapia a provare a costruire una politica di relazione territoriale tra città e campagna. Abbiamo pensato per due anni, non ci siamo riusciti e ognuno ha cercato di fare quello che poteva ...

Cosa stiamo cercando di fare oggi per passare a una nuova fase? Accennerò ad alcuni progetti anche per collegarci agli obiettivi proposti in questo incontro.

C'è il progetto SELS, sistemi di economia locale sostenibile, che si propone di verificare le condizioni per costruire un sistema socioterritoriale che metta in relazione tutti gli attori con un *percorso di altraeconomia* basato sulla nuova agricoltura; e in questo cerchiamo di fare i conti con il contesto che è quello delle due monoculture.

Abbiamo iniziato con il Dam, Distretto agricolo milanese, per cercare di rendere diversamente utile la monocultura dei cereali; attraverso alcuni seminari si è messo in contatto una decina di agricoltori con un cooperativa di mangimistica biologica, mettendo in evidenza la possibilità di riconversioni

della produzione di cereali per un canale di vendita che possa dare reddito. E con la filiera del riso abbiamo messo in contatto alcuni risicoltori tradizionali, ancora legati alla terra, per avviare alcuni processi di conversione ...

Un altro progetto è *Terra e cibo* che ha come punto di riferimento territoriale l'abbiategrasse e lì stiamo cercando di *ricostruire comunità*, relazioni comunitarie.

L'abbiategrasse e Abbiategrasso in particolare è un territorio vocato da sempre all'agricoltura; e un tempo questi territori nutrivano, alimentavano gli abitanti della grande città. Partendo da alcune aziende agricole innovative, biologiche, puntiamo a ricostruire attorno ad esse relazioni comunitarie, di territorio ... fare rete. Un altro progetto è *Naturamente* ed è dedicato a costruire connessioni ecologiche tra le diverse aree del Parco agricolo ...

Sono esempi progettuali, e all'interno di *Fa la cosa giusta* del prossimo marzo a Milano proporremo dei confronti laboratoriali di esperienze di comunità resilienti come ESMartesana, che cercano di transitare da esperienze puntuali (settoriali) verso strategie capaci di incidere sulla ricostruzione di comunità e di influenzare positivamente le politiche pubbliche.

Gianmario Folini, Scuola ambulante agricoltura Valtellina

Dall'agricoltura convenzionale all'agricoltura ecologica è utile rifarci all'esperienza delle cattedre ambulanti, un'esperienza che ragionava a partire dal *sapere sbriciolato*, che aveva la capacità di interagire con le aziende agricole e i contadini e di diventare un fatto sociale, oltre che economico.

Ci siamo posti la prospettiva di *come accompagnare questa metamorfosi dell'agricoltura*, da agricoltura convenzionale ad agroecologia, ad agricoltura sostenibile [agricolture che convivono e che confliggono] ovviamente ragionando e guardando ai sistemi, le cattedre ambulanti, che avevano accompagnato molta della storia agricola di questa città.

Come allora il tema era quello della meccanizzazione, dell'uso dei fertilizzanti, dell'industria che entrava nell'agricoltura, oggi in maniera speculare il tema è come accompagnare questo modello dell'agricoltura convenzionale dentro i nuovi modelli di agricoltura, dove l'elemento produttivo non è più l'unico elemento, soprattutto ragionando in contesti di economia matura, di economia urbana ... non basta più guardare l'agricoltura in termini produttivi ma riprendere la storia dell'agricoltura, fatta di momenti produttivi e di funzioni che generano valore territoriale.

La nostra scuola ambulante è fatta di attivisti, di animatori che sono piccoli imprenditori agricoli che si muovono lungo queste traiettorie, è fatta di trasformatori all'interno delle filiere produttive, è fatta di agenti di sviluppo, che come me hanno cercato di declinare le domande poste dentro le pratiche quotidiane ...

E le domande sono: l'identità neorurale, la qualità delle produzioni, la coscienza di luogo e il valore territoriale; e in queste gli strumenti di valorizzazione, di accompagnamento alla trasformazione e lo sviluppo di sistemi economici territoriali.

Sull'identità neorurale: la mia esperienza è quella dell'accompagnamento delle piccole medie imprese nei distretti manifatturieri e lavorando da pochi anni sui temi dell'agricoltura sono rimasto stupito del fatto che *nessuno ragiona sulle imprese agricole*, quelle bio o di valorizzazione delle biodiversità, da chi sono fatte, le dotazioni, come funzionano, l'organizzazione e le politiche di mercato, i motivi per i quali scelgono di fare bio o biodinamica, di diversificare o di puntare a nuovi prodotti.

Come scuola ambulante abbiamo preso il riferimento, come nel manifatturiero, *le medie imprese*, non le grandi imprese, non le piccolissime imprese, ma quelle che fanno produzione e lo fanno den-

tro il modello dell'agricoltura convenzionale. E le loro produzioni identitarie, le agricolture di territorio e *le filiere in campo*, nella prospettiva di costruire economie territoriali avendo il settore primario come elemento strategico e centrale delle politiche di sviluppo.

In questo schema sul quale stiamo lavorando, un ruolo fondamentale, fondativo è quello dei *coltivatori custodi*, perché qualsiasi impianto di un modello di neoagricoltura, di neoruralità, per quello che abbiamo visto, si fonda su una rete di coltivatori custodi, che sono occupati prevalentemente dell'aspetto delle varietà locali (e dell'agrobiodiversità).

Ma c'è tutto il tema dell'innovazione. Se non vogliamo ridurci dentro lo schema che fa solo riferimento al passato, dobbiamo ragionare di innovazione e di come colleghiamo l'innovazione alla prospettiva delle *nuove competenze*, quelle nutraceutiche o ad esempio quelle di coltivazione legate alla permacultura.

E sul tema delle produzioni identitarie ragionare di *nuovi prodotti di territorio*, perché la tradizione senza innovazione si chiama immobilismo; (*nuovi prodotti e linguaggi del gusto da costruire insieme*).

Sulla coscienza di luogo e il valore territoriale abbiamo cercato di promuoverla attraverso la costruzione di *eventi identitari* sia rispetto alle produzioni che rispetto alle imprese. Lavoriamo attraverso una piattaforma tecnologica, facebook, instagram... che ha come obiettivo quello di costruire una comunità di riferimento che non sia solo la comunità di attivisti, ma anche una comunità di supporto. Tra le varie iniziative proporremo quest'anno gli orti della biodiversità con il supporto della Fondazione svizzera Prospecierara in val Codera, e abbiamo lavorato sul tema della landart, un approccio non solo produttivo ma di nuove funzioni che tengono insieme agricoltura ed arte, con la proposta dei teatri di paglia e di iniziative di animazione territoriale.

Sugli strumenti della valorizzazione e per lo sviluppo di economie di sistemi territoriali proviamo a favorire *l'aggregazione e la strutturazione di reti di impresa*, dentro forme che non siano solo informali, ma che diano struttura e corpo e anche finanziamenti agli impegni e progetti cooperativi.

Stiamo lanciando il progetto *Potere allo sciame*, che è un modello di apicoltura sostenibile, è una metafora di nuova economia, che riprende il tema dell'economia circolare: consumiamo di meno, stabiliamo un limite, riduciamo gli input esterni, recuperiamo gli scarti, consumiamo prodotti sani, buoni e facciamo qualità invece che quantità, miglioriamo la qualità della vita e del lavoro e delle relazioni tra uomo, ambiente e territorio.

Sullo sviluppo dei sistemi Territoriali collaboriamo con la Smartvalley della val Poschiavo operando per azioni di conversione biologica delle aziende agricole e collegandoci ai ristoratori per introdurre nelle cucine dei ristoranti una decina di prodotti locali.

E collaboriamo con (100% bio) della val Poschiavo e con il biodistretto della val Camonica nella costruzione di un corridoio ecologico ... che si collega al tema delle aree interne e a una *governance territoriale* di amministratori locali che smette di avere l'agricoltura convenzionale come modello di riferimento e di continuare nell'orizzonte della espansione edilizia e del consumo di suolo, impegnandosi invece su linee delle agroenergie, del turismo e accoglienza aggregati all'agricoltura, della mobilità come il trenino rosso ...

Noi cerchiamo di funzionare come *abilitatori di comunità di pratiche*, a partire da una (buona) agricoltura verso campi aperti di iniziativa locale e di saperi rinnovati ...

Le Contraddizioni del convenzionale preso dai meccanismi della food economy. Possibile che non ci sia una via di mezzo?

Maurizio Meneghetti, OP Ortonatura, Cascina Gaita, Settala, 11 dicembre 2014

Lei è un agronomo e da molti anni lavora nel comparto orticolo, vorrei chiederle di presentare il suo percorso professionale.

Ho iniziato in De ponti e dal 2001 sono in Ortonatura Cooperativa che è poi diventata OP Ortonatura (Organizzazione dei Produttori) a seguito della riforma OCM Ortofrutta (Organizzazioni Comuni di Mercato) e delle possibilità di accedere ai finanziamenti europei, in sintonia con le politiche agricole comunitarie e favorendo le organizzazioni dei produttori di primo e secondo livello. Infatti il legislatore ha indicato per accedere ai finanziamenti la condizione di aggregare i soggetti di piccole dimensioni e d'altra parte c'è stata la pressione della GDO di aggregare le produzioni e così potenziare i volumi di acquisto dei prodotti.

Ci sono facilitazioni logistiche, riduzione delle spese, se si fa gruppo si riesce a spuntare dai fornitori prezzi migliori ...

Dal 2001 l'aggregazione dei produttori ha significato diventare più grandi.

Le mie mansioni, in De Ponti prima e in Ortonatura poi, sono quelle di tecnico agronomo, che si occupa delle coltivazioni in senso stretto e della programmazione, dell'approvvigionamento dai consorzi agrari e altri fornitori dei mezzi tecnici, di concimi, fitofarmaci.

Queste cose le gestisco direttamente anche se viene lasciata libera iniziativa alle aziende agricole associate di scegliere i fornitori e altro, anche perché non abbiamo mai voluto, questo fa parte della nostra storia, vincolare o stravolgere rapporti già consolidati. Il mio compito è far conoscere le varie possibilità che ci sono, le condizioni economiche e finanziarie di pagamento, trasmetterle ai soci che poi decidono. Ovviamente in una piccola cooperativa in Sicilia non vado a interferire su rapporti consolidati sia nei confronti del vivaio che nel commerciale, non vado a dire cosa devono acquistare.

In zona Milano, Pavia, Monza e Brianza dove sono dislocate le aziende più vicine, i fornitori sono gli stessi, Agrisemi, Consorzio Agrario di Piacenza che oggi si chiama Terre Padane e altri vivai; con loro gestiamo i rapporti e io raccolgo le offerte e tratto. I vivai sono convenzionali e tutti accreditati, devono avere il passaporto delle piante.

Faccio consulenze in campo, tengo i registri dei trattamenti e quindi controllo e supporto le attività di rendicontazione in Ortonatura per accedere ai finanziamenti, perché secondo le direttive dell'agricoltura integrata, a basso impatto, ad esempio devi risparmiare acqua con impianti irrigui che razionalizzano l'uso, oppure migliorare la qualità del prodotto investendo in una confezionatrice o in una cella frigorifera con caratteristiche innovative; così metto a rendicontazione queste spese. E questo vale se faccio utilizzare piante innestate che mi permettono di avere un minor impatto ambientale, utilizzando meno pesticidi, o le pacciamature biodegradabili, oppure se attuiamo tecniche migliorative in serra, ad esempio su pomodoro e melanzane a ciclo lungo, per migliorare il prodotto.

L'accesso ai finanziamenti è vincolato a una direzione di agricoltura a basso impatto.

Le mie relazioni funzionali sono con l'amministrativo che deve comunicare in Regione Lombardia le azioni da rendicontare, ad esempio ho trapiantato 10 mila piantine di pomodoro nel tal foglio,

mappale su un tot di superficie, con un cronoprogramma delle operazioni agronomiche.

Ortonatura OP non fa lavorazioni o trasformazioni, queste le fanno i nostri associati. OP si occupa di programmare le produzioni e innanzitutto del rapporto con il cliente, è l'interlocutore verso la GDO; tutti i nostri prodotti escono con intestazione della fattura a OP Ortonatura. E c'è il contatto quotidiano con il cliente circa la qualità e i reclami che poi vengono trasferiti al produttore; c'è la gestione degli imballaggi, perché o sono della GDO oppure siamo obbligati ad affittarli da reti come CEP, CPR, Polimer che fanno le cassette abbattibili e che riprendono dopo nei supermercati, le lavano, le disinfestano e riciclano.

Ortonatura OP si occupa della ricezione degli ordini da parte della GDO e della ritrasmissione in base alle disponibilità che ogni mattina viene concordata con l'ufficio commerciale e al pomeriggio i produttori conferiscono la loro merce già confezionata, fanno il controllo qualità, il documento di trasporto e spedizione.

L'ufficio amministrativo è qui in cascina Gaita e sono sei persone più il sottoscritto che da solo gestisce la parte della campagna.

Un bel carico di lavoro, ho poche ferie; se non ci fosse la burocrazia, le carte e le registrazioni anche per accedere ai finanziamenti non sarebbe neanche male.

Ad esempio martedì prossimo siccome vogliamo aderire al marchio *5 colori di Unaproa*, una campagna promozionale che aggrega diversi consorzi su questo brand *5 colori del benessere*, dobbiamo essere certificati secondo i disciplinari previsti, il prodotto deve essere italiano e questo è un aspetto piuttosto impegnativo per le pratiche burocratiche e i passaggi dei vari organismi di controllo e degli enti certificativi.

Impegnativo, e io sono molto scettico perché l'intento è sempre buono anche se nasce sul fatto culturale che non ci si fida più gli uni degli altri, per cui si ha bisogno di metodiche di controllo; e poi è un business.

Il rispetto di alcune normative sulla sicurezza alimentare e sulle questioni dell'ambiente per il finanziamento dell'Ue sono importanti.

Sono giuste e poi ci sono le truffe, le frodi ...

Sul fatto di voler capire e analizzare fino in fondo un processo come quello agricolo dal punto di vista della produzione, è un aggravio di costi e di energie. Tante cose si fanno un po' di corsa, certe registrazioni, alcune di routine, ad esempio le temperature delle celle è una cosa che non si va mai a vedere.

C'è un'altra cosa importante, che è legata al mutare di tutta l'agricoltura e soprattutto dell'ortofrutta, una colpa che imputo alla GDO è che non cura più la qualità della frutta, intesa come bontà. Non interessa che sia bella; una delle cause del decremento del consumo di frutta e verdura, per esperienza personale, è che il sapore non sappiamo più che cosa è; si è preferito la resistenza sul banco, aspetto fondamentale, la perfezione formale del prodotto; per cui troviamo delle pesche con la buccia rossa, acerba, che dura di più sul banco, meloni che sono profumati fuori, oppure pomodori geneticamente resistenti, il cuore di bue o il ciliegino, che prima erano sinonimi di fragranza e di bontà, oggi sono commodity, che non hanno più sapore. Il cuore di bue aveva problemi di produzione, di sanità, il ciliegino aveva problemi di cracking, spaccava e produceva poco. La genetica ha sopperito e cercherà sempre più di sopperire per venire incontro alle esigenze del consumo a discapito del gusto.

Nel corso di questi ultimi decenni c'è questa caduta della qualità del prodotto dal punto di vista dei sapori di cui è responsabile la GDO che richiede certi ibridi.

Difatti per cosa si differenziano gli ultimi negozi rimasti aperti nei nostri paesi; è la qualità. Se vado in negozio e dico che il melone che mi ha venduto non sapeva di niente allora il negoziante che va ad approvvigionarsi all'ortomercato ricerca la qualità ed è chiaro che la qualità costa.

Ma sono mercati paralleli in funzione delle reti commerciali strutturate, dalle grandi catene ai mercati di prossimità, ai mercati online, ne derivano conferitori che hanno organizzazioni e metodiche agronomiche differenti.

Alla GDO interessano continuità di prodotto, aspetto formale bello, se ha del gusto questo è un di più. Poi si costruiscono rapporti fiduciari sulla base delle relazioni dirette e così escono scelte vincolanti in una direzione piuttosto che in un'altra.

È anche una diseducazione, il consumatore oggi compra con gli occhi, se trova una mosca dentro la frutta è un dramma; quello che dovrebbe essere garanzia di genuinità e salubrità, viene letta al contrario.

Vogliono l'agricoltura integrata, a basso impatto ambientale, ma anche sostengono e creano una mentalità che richiede che tutto deve essere perfetto, se c'è una macchiolina non va bene e la merce viene resa ai produttori.

Da un po' d'anni non vado in Francia, ma quello che si vede nei supermercati francesi è molto meno esasperato; invece qui da noi mi sembra che ci sia questa esasperazione.

In Ortonatura quali lavorazioni, trasformazioni, quale packaging viene svolto ?

Noi facciamo la prima gamma evoluta, ad esempio pelare la zucca, farne cubetti e metterli in vaschette con una pezzatura da 400 grammi; studiato per la battuta economica per non sfiorare buste da 0,99 centesimi. Il confezionamento è studiato ai fini del prezzo finale e sono gli uffici del Mkt che indicano le grammature per i diversi prodotti e richiedono ai produttori di adeguarsi nelle confezioni.

Sulla quarta gamma con i processi industriali di lavorazione, trasformazione e confezionamento, come le insalatine. Cosa ne pensa della quarta gamma, è un aspetto evolutivo del comparto orticolo?

Ortonatura non fa nulla in quarta gamma se non una sua associata Euroverde.

Ha avuto successo per una serie di motivi; la massaia non ha più tempo, non ha più voglia, trovano il prodotto già pronto, si accontentano. Io non consumo insalate di quarta gamma perché puzzano, tranne la rucola. Vedo come coltivano e le lavorano.

Ad esempio le carote julienne di quarta gamma, sono cartone, non hanno sapore; queste carote tagliate a julienne vengono messe in una grande centrifuga per non farle marcire e viene estratto tutto il buono della carota, il succo che viene letteralmente buttato via.

Sono figlio di sarti ma i nonni erano contadini e ho vissuto da ragazzo in campagna, tutte le estati;

prima di questo lavoro in Ortonatura lavoravo in un'azienda zootecnica di Piacenza e un po' di sapori della terra li ho vissuti. L'altra sera con tutti i dipendenti siamo andati a cena, tutti erano contenti, per me il cibo era scadente, non perché sono schizzinoso; sono stato educato e non mi possono vendere il parmigiano grattugiato quando conosco il sapore del parmigiano reggiano di collina.

Circa la quarta gamma è andata incontro a un bisogno, ma per quanto ne so i numeri di crescita in Italia si sono fermati; non per niente tutte le aziende stanno puntando sull'export per la quarta gamma. So che c'è qualche problema sulla quarta gamma di frutta, non va così tanto; l'unico trend in crescita riguarda i minestrini, zuppe e i piatti pronti. Noi forniamo la zucca e il porro a Dimmidisì.

L'embargo della Russia è stato pesante come conseguenze; ad esempio Mio-orto consegnava a Mosca, anche Dimmidisì sta investendo in Romania per le coltivazioni e le lavorazioni, è un mercato vergine, in crescita. Mi dicono che pagano i dipendenti sulle 8 o 10 euro, quelli che lavorano in campo.

Nella registrazione di AVoce del 2011 ricordo che lei aveva parlato dell'intervento di Ortonatura nel sostenere il passaggio dalla stagionalità dei lavoratori extracomunitari ad una continuità lavorativa aggiungendo alle lavorazioni in campagna i processi di trasformazione e la quarta gamma.

Soprattutto prima perché la quarta gamma è un processo complicato, ha bisogno di investimenti significativi; una bilancia sono 500 mila euro, un'Isida, un robottino per confezionare in busta è un altro mondo. Euroverde che fa quarta gamma ha fatto investimenti in attrezzature di un certo livello.

Molte aziende per riuscire nel discorso economico, spalmano i costi di gestione su dodici mesi anziché su otto; questo è per Ortonatura e per le aziende agricole che mantengono aperta la struttura, danno lavoro con continuità, fidelizzano i lavoratori ... assistiamo in non poche aziende che dopo la stagione gli extracomunitari se ne tornano a casa, chi in Romania, chi in India o in Egitto; ma la maggior parte ha fatto famiglia qui, ha comprato la casa e qui restano.

In Ortonatura OP in ufficio sono soprattutto italiani, i magazzinieri sono albanesi e nelle aziende agricole associate il 100 % è manodopera extracomunitaria.

Nel momento in cui fai famiglia e ti stabilizzi, cambia la condizione del lavoratore e l'azienda agricola deve misurarsi con questa realtà sociale.

L'azienda agricola ha la possibilità di fare queste scelte; ad esempio un'azienda di Carugate, di cui sto guardando le carte, si serve di indiani che ritornano a casa per due o tre mesi, per cui si trova senza manodopera e questa è una condizione.

Altre aziende nei mesi invernali, se la manodopera è disponibile a fermarsi, si inventa, come De Ponti, di confezionare il porro e la zucca in vaschette di 400 grammi e di proporle alla GD; questo porta a impegnare la manodopera anche facendo fare altri lavoretti per la successiva stagione, in sinergia con il commerciale di Ortonatura che si interfaccia con la GDO.

Sono scelte e sono legate a certe condizioni e opportunità del territorio, compresa la possibilità di trovare casa e di fare i ricongiungimenti familiari e di integrarsi nella società, anche intraprendendo attività autonome.

In merito ai vostri fornitori, nel sito di Ortonatura sono indicate 90 aziende con circa 1300 ettari di superficie coltivata, 28 mila tonnellate di ortaggi, di cui 10 mila tonnellate di insalatine.

A me risultano dati diversi da questo sito che ha qualche anno.

OP Ortonatura aveva diverse aziende fornitrici, c'era Linea Verde, Euroverde, Ortonatura Coop e altre aziende. A un certo punto si è deciso di fare una AOP che è AUNO Lombardia, creando nuovi consorzi e costituendo Ortonatura Srl, una commerciale per acquistare quello che manca...

Dal sito AOP AUNOlombardia possiamo vedere le diverse produzioni di ortaggi e frutta che consorzi e OP sviluppano. AOP UNOlombardia fattura 14 milioni di euro.

E i volumi produttivi?

Ho un breve riepilogo di un'azienda che mi fa il fagiolino verde e sono 4 milioni e 600 mila chili, che confezionati diventano 3 milioni e 200 mila fagiolini, in tonnellate 3200 t.; poi 29 tonnellate di borlotti, 38 di fagiolino giallo, la taccola, 11 tonnellate di piselli ...e di pomodoro da salsa 2100 tonnellate.

Per queste aziende agricole che lavorano su questi volumi si può parlare di specializzazione oppure le aziende fanno ruotare ogni due, tre settimane diverse referenze? Sono scelte monoculturali e quale agricoltura di basso impatto viene condotta? E poi come sono messe le aziende nella tenaglia tra le esigenze del commerciale e della GDO e le normative UE per la sostenibilità agronomica.

Sono due cose che non vanno molto d'accordo, perché da una parte la GD ha bisogno di numeri, ha bisogno di specializzazione, dall'altra l'agricoltura secondo la nuova riforma del PSR non deve più funzionare in monocultura perché per accedere ai premi dovrà fare almeno tre colture, di cui la principale il 70 %, la seconda il 25 % e la terza, una leguminosa, il 5 % della superficie. Per cui si è assistito a questa richiesta in cui le aziende si specializzano sempre di più e così facendo creano un processo produttivo più standardizzato andando incontro alle esigenze della GD che ragiona, lo dico in modo polemico, come se tutte le aziende fossero la Barilla o la Simmenthal, nel senso che devono avere gli scaffali pieni di roba bella, venduta a tot euro di ricircolo su un metro quadro di scaffale; questo è quello che a loro preme. Meno problemi gli dai da questo punto di vista e meglio è.

Se vogliamo alla GD dà anche fastidio la stagionalità e il meteo; se gli diciamo che è grandinato, di certo non gli facciamo un favore. Loro hanno altri criteri.

Se guardiamo al 2014 per l'agricoltura è stato un disastro; forse ce la sfanghiamo comunque, soprattutto chi ha la maggior parte della superficie a pieno campo è stato un disastro, pomodori, zucchine, meloni.

Una seconda cosa è che in una logica di mercato pura, domanda e offerta, quando succedono crisi produttive o eccessi produttivi, i prezzi variano e questo alla GD dà fastidio perché vorrebbe standardizzare anche il prezzo; a fronte di carenza di prodotto piuttosto che riconoscere 5 o 10 centesimi in più al chilo, non espongono la referenza, tanto raddoppiano lo spazio di altri prodotti.

In questi ultimi anni la qualità è sempre comunque subordinata al prezzo, si stanno facendo la guerra tra catene nella GDO; hanno visto che continuando a insistere sulle offerte vendono solo quello che c'è in offerta e così sono alla continua ricerca di offerte e promozioni. [...]

Da una parte la GDO pretenderebbe che ci si specializzasse; faccio l'esempio di chi produce radicchio di Chioggia, ormai abbiamo aziende che si spostano su tutto il territorio nazionale, sono specializzate a fare radicchio o insalate simili e coltivano nel nord Italia in un certo periodo, poi si spostano in Fucino, poi a Fiumicino, poi in Puglia, a Napoli e su 12 mesi all'anno garantiscono il pro-

dotto.

È una rete di imprese?

L'imprenditore a volte lo fa con i suoi mezzi, a volte fa intervenire aziende del luogo e si rende fornitore 12 mesi all'anno di questo prodotto. Abbiamo un nostro associato che fa fagiolino sei mesi all'anno in provincia di Piacenza e sei mesi tra Egitto e Marocco.

E nei sei mesi in cui non fa fagiolino a Piacenza, cosa fa?

Niente. Ha solo l'aspetto della lavorazione.

Questo vuol dire che le aziende sono dedicate a determinati prodotti, sono specializzate. È la specializzazione che impone un certo modo di coltivare, certi ibridi, certi macchinari.

Certamente, questa azienda a Piacenza con contratti di compartecipazione di altre aziende coltiva dai 400 ai 500 ettari di fagiolini nei sei mesi, e le superfici non sono di proprietà sua...

Altre aziende di Ortonatura hanno optato per diversificare anche il rischio, che è la forza di Ortonatura, diversificare la produzione; noi abbiamo circa 35 referenze, partiamo dal basilico e arriviamo allo zucchini e questo vuol dire che ciascuna azienda non fa tutte le referenze, ma ne fa 10. Se le erbe, la bietola, gli zucchini le fanno in tre o quattro aziende, se grandina o se ci sono i bruchi, ci si divide il rischio e in più nell'azienda stessa si attua la rotazione, sempre più stretta, la stessa coltura in tempi più ravvicinati, purtroppo, perché la GD richiede numeri sempre elevati.

È una bella sfida, in cui non siamo supportati, anzi siamo penalizzati da una legislazione; nel giro di qualche mese abbiamo perso due fungicidi, due principi attivi per la difesa delle orticole. In un'epoca in cui per la salvaguardia dell'ambiente e degli operatori vengono richiesti impegni alle aziende chimiche per la registrazione di un fitofarmaco, non avendone un ritorno non si impegnano a ri-registrare a livello europeo, non supportano le spese per ri-registrare i prodotti fitofarmaci, per cui stiamo perdendo pezzi per strada. E dove investono le aziende chimico farmaceutiche? Solo in quelle poche colture che garantiscono un ritorno dell'investimento.

Tutto preme verso una stupida e ideologica posizione che pensa che l'agricoltura si faccia a impatto ambientale minore, teorico. Anche nel nostro mondo, in alcuni dirigenti c'è la convinzione che si possa produrre anche senza l'ausilio della chimica. Questa è una fida non da poco che i produttori dovranno sostenere nei prossimi anni.

È stato appena approvato il Piano di Azione Nazionale e ho avuto la possibilità di vedere il Piano Regionale, non voglio essere un inquinatore, ma se mi chiedete che il prodotto deve essere perfetto e mi togliete i principi attivi, come faccio io a coltivare?

Ma strade diverse? Ortonatura si affida completamente alla GO, è vincolata a una serie di meccanismi e modalità di cui lei prima parlava. Quali progetti ha in campo Ortonatura sia nelle relazioni commerciali sia nel rapporto con gli agricoltori, quali scelte colturali e di diversificazione? E come vede, lei che lavora in campo da 35 anni, le prospettive dell'agricoltura di pianura, verso quali sostenibilità economiche, ambientali e sociali?

Sulla prima domanda: non è oggetto di riflessione organica all'interno di Ortonatura, se non per l'approccio quotidiano con gli agricoltori e le possibili azioni a supporto delle produzioni, anche con qualcosa di biologico o di prodotti che aiutano, ad esempio un sapone che distribuito sul terreno dà fastidio a degli ematodi o altre prove che stiamo facendo.

Queste prove e sperimentazioni sono supportate da istituti di ricerca, o universitari?

Niente; è un buco nero perché non c'è nessun aggancio tra il mondo della ricerca e le aziende. Devo dire che quando ho bisogno non ho risposte adeguate; Il Parco tecnologico di Lodi, già due volte ho presentato alcune esigenze e mi sono stufato. Adesso sono andato al CRA di Montanaso; non sapevo che Falavigna fosse andato in pensione; mi ha dato l'idea del deserto dei tartari, il Ministero garantisce solo gli stipendi, non c'è ricambio e soldi non ce n'è più; l'unica cosa che riescono a fare è trovare di vendere qualcosa alle ditte private, come una melanzana da loro creata e venduta per qualche royalty a una multinazionale. Mi ha dato l'impressione di una nave alla deriva.

Ho avuto bisogno dell'Università e ognuno ha il suo pallino, ricerche particolaristiche, slegate da qualsiasi indirizzo, affidate a dottorandi che ricercano in internet.

Il pubblico è finito. C'era prima la Regione Lombardia che faceva prove sperimentali, le aziende che davano sementi si sono rotte le scatole di essere trattate male e oggi su alcuni ortaggi fanno il confronto varietale, ma valutano il lavoro di altri, non lo fanno direttamente. [...]

Per quanto riguarda l'agricoltura in generale, anche qui è una bella sfida, soprattutto per l'agricoltura italiana, in cui i soldi pubblici sono sempre meno e i vincoli sempre maggiori.

Secondo la normativa UE bisogna diminuire l'uso di fitofarmaci; il mais nel 2016 dovrà essere diserbato per il 40 % della superficie, solo sulla fila e il resto sarchiato ...Abbiamo agricolture che possono fare quello che facevamo noi fino a poco tempo fa e che saranno quelle che dettano il prezzo; e noi inquinaeremo di meno ma avremo aziende sempre più insofferenza.

Per l'orticoltura penso di poter dire la stessa cosa.

E nel 2015 vengono tolte anche le quote di produzione del latte; noi produciamo a costi più alti rispetto ai partner europei, girano voci che Olanda, Germania, Belgio e Polonia, in previsione del venir meno della normativa delle quote latte, stanno incrementando le produzioni. Ad aprile avremo il mercato libero e si parla di 33 centesimi al litro.

Sabato sono andato a curiosare in Coop e ho visto del pomodoro marocchino; non ci sono più neppure i motivi ideologici, salvaguardare il prodotto italiano; ho visto i caratteri arabi...

Rispetto agli ortaggi, ci sono anche realtà piccole che lavorano per il mercato locale, che fanno biologico e che cercano di fare rete, vede qualche prospettiva e può esserci, in forme inedite, una copresenza, una mescolanza tra questa agricoltura e l'agricoltura convenzionale?

Mescolanza, no. Ho conosciuto un'azienda di Abbiategrasso, in valle vicino al Ticino, due ragazzi che avevano una stalla e una buona produzione di latte, hanno dovuto vendere il bestiame perché si sono trovati senza contratto di affitto, la superficie di loro proprietà era poca, così hanno dovuto chiudere la stalla. Ho detto loro che l'unica cosa che li può salvare non è venire in Ortonatura, vi fate del male, non potete portare un bancale di zucchine ... Li ho aiutati, il primo anno, a capire cosa vuol dire passare dal mais che si fa tutto a macchina agli ortaggi, alle zucchine, melanzane e pomodori, che raccogli alle sei di mattina, di domenica; è un cambio di mentalità. Dopo sette, otto

anni hanno impiantato alcune serre e un frutteto, sono in convenzionale; e la cosa importante è curare il marketing perché vendi direttamente, devi curarti il cliente, devi curarne tanti e avere la pazienza di interloquire. Devi saperci fare, puoi essere un bravo contadino, ma se nel negozio non hai una persona che ci sa fare, è dura.

Io sono diplomato a Novara e mi sarebbe piaciuto fare queste cose; come in questa esperienza ho seguito con molto interesse le scelte di questi due ragazzi della Cascina San Donato di Abbiategrasso. Lavorano pochi ettari, si stanno allargando e quella è l'unica strada per chi ha poco terreno; chi vuol passare, dopo, al biologico c'è molta leggenda e incontri anche il finto biologico, altrimenti dovrebbero avere prezzi molto più alti.

È chiaro che il biologico è tradito; chi compra bio vuole le cose belle come il non biologico, ma la GD lo paga come fosse un convenzionale; non si possono fare le insalatine di quarta gamma bio quasi allo stesso prezzo di altre insalate. Sono diventati furbi, ho sentito con le mie orecchie le telefonate di un tecnico, mio collega, in cui si diceva di avere spruzzato ... tanto dopo una settimana non trovano tracce.

C'è dentro di tutto; e per essere seri bisogna avere dei canali che mi riconoscono la serietà; e d'altra parte ci deve essere sensibilità nel riconoscere che se la mela è bacata, forse è perché non si è spruzzato niente.

Ci sono poi le zone vocate e il confezionatore della Slunga ci dice esplicitamente di non fare il pomodoro in pianura padana, non puoi farlo biologico, devi avere l'ausilio della chimica; a Milano vengono bene le biete coste, ma noi non le facciamo perché sappiamo che non si riesce a gestire l'erba; un conto è se fai l'orto ma se fai due ettari, cosa costa zappare due ettari se i diserbi non li puoi usare.

Accusano l'agricoltura di inquinare ma se vai a vedere gli ingredienti dei panini della McDonald o di quello che mangi preconfezionato ... Ci sono molte contraddizioni, compreso l'inquinamento che abbiamo in questi luoghi.

Il problema di bilanciare i costi e la qualità, di costruire un patto tra produttori ...

Io sono figlio di produttori agricoli, ho provato cosa producevano i miei nonni e quando ho deciso di fare la scuola agraria, erano i primi anni settanta, vedevo che l'agricoltura aveva prospettive perché entrava la tecnologia.

Oggi quel modello è tramontato, dal punto di vista culturale e anche economico; una volta la spesa alimentare riguardava il 50 % dello stipendio, oggi è la metà, si spende sui cellulari, gli smartphone, si va in vacanza, siamo nell'abbondanza, non è più un problema. Anzi se abbiamo queste difficoltà di fasi produttive in cui i prezzi non remunerano il lavoro è perché comunque si produce parecchio. Un ibrido che una volta faceva 200 quintali di pomodori adesso ne fa 1500 di quintali; e non so se la strada del tornare indietro è significativa ...

Se adesso giri le cascine è un piagnisteo unico; anche chi ha prodotto tanto mais, perché è piovuto molto, ha poco da sorridere, a 14 euro al quintale con i costi di produzione ci ha rimesso, Sembra che il prezzo lo faccia la Romania, compreso il trasporto, perché nel nostro sistema Italia produrre costa di più; è chiaro, se in Romania la giornata di un uomo costa 8 euro più un panino, come sta pagando un nostro associato che ha fatto un consorzio ed è andato là a produrre. In Ortonatura sono tutti in regola e costano più di 10 euro all'ora; i dispositivi di protezione individuali, la visita medica, il vestiario, le cuffie, a noi costano 12,50 euro; mentre in Sicilia pagano 4 euro in nero.

Dove non ci sono tutele come in Capitanata nella raccolta del pomodoro, condizioni di quasi schiavismo.

Non si può essere ipocriti; la GD come la Conad vendeva le clementine a 5 centesimi ed erano i giorni in cui in Calabria c'era fuoco e fiamme perché gli immigrati di Rosarno prendevano 10 euro al giorno. C'è qualcosa che non funziona.

Ho aziende della zona che fino a quando gli andrà bene pagano 4,50 in nero e non è che navigano nell'oro. È sempre un galleggiare.

Qui in De Ponti ci si avvale di una cooperativa per stare al passo con le normative, per non avere ricadute di responsabilità in certi rischi; sono specializzati, fanno tutto loro e l'imprenditore paga 12 euro.

Se in una stalla alimento le mucche con il trinciato di mais perché quel poco di terra lo devo far fruttare in maniera intensiva, il polacco ha invece il pascolo e la spesa alimentare gli costa il 50 % in meno, se la mia manodopera la devo pagare la domenica, il notturno, giustamente, così si creano delle sproporzioni e alla fine il mercato ti sega.

Lactaly che si è comprato mezzo mercato del latte italiano e francese, se trova il latte a minor costo in Polonia cosa gli importa? Non sarà per rispetto del produttore italiano che lo compra in Italia. Forse si salveranno quelli che fanno il formaggio, prodotto tipicamente italiano, ma anche qui li sento un po' in sofferenza.

Di stalle che al 31 dicembre 2014 chiudono, ce ne sono. Nel piacentino finiranno nel 2020, nel 2025 di pagare i mutui per aver comprato le quote; tu hai un mutuo per una cosa che ad aprile 2015 non vale più niente e queste sono cose che pesano nel bilancio dell'azienda.

E sull'ortofrutta noi abbiamo gli stessi prezzi del 2008, con gli aggravii di costi non sappiamo come fanno gli associati giù in Sicilia a produrre, ai prezzi che vendono i pomodori. È vero che il trasporto glielo paghiamo noi, per andare incontro, è vero che la manodopera costa meno, i rumeni costano poco ...

Ma cosa resta a questi produttori?

Non lo so, è una catena che perde pezzi.

Anche sul benessere animale, ho visto cambiare gabbie quasi nuove perché non erano più norma, con il trespolo e una tendina per la privacy, l'azienda di galline ha chiuso e anche altri più piccoli hanno chiuso e l'allevamento l'hanno affittato agli Scotti che hanno il canale della GD e si sono ingranditi.

Ci sono molte pecche, gli inquinamenti pesanti e i conti devono tornare ...

Possibile che non ci sia una via di mezzo?

Un momento rituale che a turno coinvolge tutti i Gas: il venerdì dei bancali

Franco Ferrario, già presidente di *Aequos*, intervista tratta da *Una città* n. 217 / novembre 2014

Nel territorio lombardo, da qualche anno, una quarantina di Gas, i gruppi di acquisto solidale, beneficiano di una piattaforma logistica più efficiente di quella della grande distribuzione. Può raccontarci?

I Gas, gruppi di acquisto solidale, acquistano direttamente dai produttori beni che sono stati prodotti nel rispetto dell'uomo e dell'ambiente. Ovviamente, dovendo comprare direttamente da piccoli produttori, si compra in quantità, perché per dieci chili di pasta, un produttore non organizza neanche la spedizione. Ora, comprare la pasta, il riso, i legumi, è relativamente semplice, in quanto anche con un ridotto spazio per lo stoccaggio in casa, si possono ordinare volumi che per un produttore sono interessanti e gestibili; ad esempio, il mio Gas, il Gas storico di Saronno, compra una, anche due tonnellate di pasta alla volta.

Il problema si pone quando si ha a che fare con il fresco, in particolare la frutta e la verdura, dove si fatica a raggiungere (a parte le arance e qualche altro agrume o le mele) volumi sufficienti per organizzare una spedizione. Infatti, tradizionalmente i Gas, pur comprando molti tipi di merci, alla fine, molta frutta e verdura finivano per comprarla nel mercato tradizionale, negozi, supermercati.

In provincia di Varese, ormai da anni, c'è un incontro annuale tra i vari Gas ed è nato un distretto di economia solidale, il Des Varese. Da tempo si parlava dell'opportunità di fare acquisti collettivi per cui, a uno di questi incontri allargati, a un certo punto è nata la proposta: "Perché non proviamo a fare un acquisto collettivo tutti assieme di frutta e verdura?". Era il periodo delle fragole, si cerca un produttore di fragole bio, lo si trova in Romagna, si fa un ordine, partono due automobili, tornano: fragole
buonissime!

La cosa nasce così. Poi, al Gas di Legnano, una realtà importante, centoottanta iscritti, un ex manager della General Electric prende in mano la cosa. Ha tempo e competenze e comincia ad organizzare. Siamo nel 2009. La realtà cresce, si aggregano più Gas, alle fragole si aggiungono altre verdure, altra frutta, e si arriva abbastanza rapidamente a una tonnellata la settimana. A quel punto si pone il problema di come fare giuridicamente: le fatture infatti venivano intestate, come in ogni Gas, a questa singola persona e, insomma, si comincia a pensare che all'Agenzia delle Entrate potrebbe venire in mente di chiedersi che cosa se ne fa uno di una tonnellata di frutta alla settimana. La soluzione non è dietro l'angolo e anzi alle riunioni le discussioni si fanno sempre più accese.

Quando un paio di amici gasisti di Saronno mi raccontano di questo esperimento, io, che di mestiere faccio il consulente di organizzazione e mi occupo di cambiamento, incuriosito, decido di partecipare. Il primo incontro è sconcertante e lo dico apertamente: "Non ne uscite più". L'ex manager è infatti un tipo abituato a tirare dritto, ma quello è un mondo di persone che tengono molto alla loro specificità, spesso attenti a ogni virgola, pieni di distinguo...

Propongo di far partire dei gruppi di lavoro per lasciare lo spazio e il tempo necessario per una discussione pacata. Organizziamo dei gruppi con l'obiettivo di individuare alcune possibili soluzioni e viene fuori l'idea di fare una cooperativa con due ipotesi, a base Gas o a base individuale. La maggioranza preferisce a base Gas, l'ex manager l'altra; c'è una diaspora e lui se ne va per la sua strada a costituire l'organizzazione (Le strade del fresco) che aveva in mente e che alla fine è fallita. Allora ci si trova in un gruppetto a Natale del 2009 e, nonostante il tutto fosse in mano all'ex manager, si decide di provare a lanciare un nuovo ordine: i Gas aderiscono, si contattano i produttori e a gennaio 2010 si fa la prima consegna: sette tonnellate, una roba mai vista! Questo anche un po' perché siamo dopo Natale, quindi la gente non ha più niente in casa, e poi ci sono le arance e mandarini che mandano su i volumi. Comunque c'è un grande entusiasmo. Nel frattempo si scrive lo Statuto, impieghiamo alcuni mesi, ogni parola viene vagliata con grande attenzione e ad aprile 2010 si va

dal notaio a registrare la cooperativa Aequos: Acquisti Equo Sostenibili e Solidali.

La cooperativa comincia subito a crescere, ogni anno fa +40%. Nel 2013 ha movimentato quattrocento tonnellate equivalenti (in qualche caso non si può ragionare a chili, ma a pezzi), con 720.000 euro di fatturato e circa quaranta Gas e cooperative sociali che acquistano.

Voi riuscite a vendere prodotti biologici di notevole qualità a prezzo molto accessibile, pagando bene i produttori. Come fate?

I dati Ismea ci dicono che, fatto cento quello che pagano i consumatori, i produttori prendono mediamente il 12-15%; questo nella grande distribuzione, nel commercio al dettaglio è ancora peggio. Ciò vuol dire che la filiera si porta via l'85%. Aequos mediamente vende alla metà dei prezzi della grande distribuzione, con qualità più alta, e paghiamo i produttori un valore che oscilla negli anni tra l'80 e l'85% del fatturato. Tutto questo è possibile fondamentalmente perché è un modello che ha quasi zero sprechi ed è estremamente efficiente e poi i Gas fanno loro il lavoro di distribuzione delle cassette personalizzate facendo una sorta di autoproduzione, invece che coltivare l'orto fanno un po' di logistica, partecipando attivamente come soci alla vita della cooperativa. È una scelta motivata non solo da ragioni economiche, ma soprattutto culturali e di tenuta dell'insieme delle persone. Se tu deleghi a terzi, il senso di appartenenza viene meno. Ad esempio, c'è un momento rituale che a turno coinvolge tutti i Gas: lo sbancamento del venerdì sera.

Cos'è lo sbancamento?

Ci sono tre passaggi nella logistica. Quando la merce arriva al magazzino di Uboldo, la prima operazione è appunto lo sbancamento, cioè si prendono i bancali e si dividono per i centri logistici di distribuzione. La seconda operazione, che si fa nei centri logistici, è lo smistamento, cioè si dividono i bancali tra i Gas. Dopodiché i singoli Gas si portano via la loro merce e fanno la terza operazione che è lo scassetto, per cui alla fine io ricevo la cassetta personalizzata con esattamente i prodotti che ho ordinato.

L'operazione di sbancamento viene fatta da una squadra mista con lavoratori a chiamata e alcuni componenti dei Gas che si turnano; ma siccome ci sono quaranta Gas, alla fine a un Gas capita una, massimo due volte all'anno di andare in tre o quattro quel venerdì sera, in cui certamente si spostano quelle quattro cassette, ma intanto si fanno delle chiacchiere, ci si confronta, si discute e poi si va tutti a mangiare la pizza.

La turnazione e la massa dei soci consente di mantenere l'impegno a livelli molto contenuti; è chiaro che se la frequenza fosse maggiore, sarebbe un peso.

Ma ciò che permette di essere così efficienti è anche l'organizzazione della cooperativa, che è suddivisa in gruppi di lavoro, che fanno insieme ciò che ogni singolo Gas fa. Ad esempio, il gruppo produttori individua appunto i produttori, tratta i prezzi, raccoglie la disponibilità e settimanalmente mette insieme un listino; il gruppo amministrativo si occupa degli aspetti amministrativo-contabili; il gruppo comunicazione si occupa della gestione del sito, della pagina Facebook, della newsletter; c'è poi un gruppo qualità che si occupa del sistema dei controlli; il gruppo informatico si occupa dei sistemi informatici perché si fa tutto via internet e così via.

Qual è l'iter dall'ordine all'arrivo della merce?

Funziona così: ogni produttore che abbiamo in listino ha un referente che periodicamente lo contatta

e si fa dire cos'è disponibile e, laddove il prezzo non sia già concordato preventivamente per tutto l'anno, qual è il prezzo. A noi non interessa se è una primizia, a noi interessa il costo di produzione. Secondo noi, il principio della regolazione del prezzo sulla base del potere contrattuale di domanda e offerta non è un meccanismo sostenibile e solidale.

Ovviamente con i produttori più grandi (alcuni consorzi del Sud) da cui ogni tanto andiamo, non discutiamo i prezzi, al massimo si concorda uno sconto. Con gli altri invece il discorso è: "Noi la patata te la prendiamo tanti centesimi al chilo sempre, finché ne hai, sia a inizio stagione che a fine stagione, perché il tuo lavoro e il prezzo di produzione non cambia". Dopodiché quel costo viene inserito nel sistema, dove c'è un meccanismo di calcolo che porta alla determinazione del prezzo.

Come calcolate il prezzo?

Il meccanismo di calcolo parte dal prezzo del produttore. A quello si aggiunge il costo del trasporto dal produttore all'ortomercato. Per semplicità logistica, la maggior parte della merce finisce all'ortomercato di Milano, perché non è che dalla Sicilia viene un camion apposta per i nostri due o tre bancali. Il costo di trasporto viene suddiviso per il chilaggio medio del bancale. Poi c'è l'ortomercato che costa un tot a bancale e il trasporto fino a Uboldo; infine si prende il costo totale del magazzino di Uboldo e lo si divide per il totale di tonnellate. Questo è il costo della logistica distributiva; alla fine si aggiunge un ricarico che oscilla intorno al 2%, per pagare tutti gli altri costi: sito, informatica, commercialista, Confcooperative, ecc.

L'utile che si ricava in parte viene messo a riserva o viene restituito ai soci sotto forma di ristorno. Questo ci ha permesso di coprire tutti gli investimenti senza chiedere soldi alle banche. A un certo punto dovevamo fare un investimento di una cella di 60 metri quadri; abbiamo aumentato il ricarico al 4,5%, parliamo di circa sei o sette centesimi al chilo, e ci sono avanzati i 12 mila euro per fare la cella. Il principio guida è: noi non chiediamo soldi dalle banche, la cooperativa non si indebita perché il rischio è elevato. Semmai, chiediamo ai soci di lasciare in conto capitale quota degli utili. Questo è stato fatto per un paio di volte.

Consideri che noi paghiamo a una settimana, massimo a 15 giorni dalla data fattura. Per i produttori è qualcosa fuori dal mondo. Se paghiamo entro quindici giorni è solo perché le persone non hanno il tempo di fare il pagamento, o perché i produttori non hanno ancora emesso la fattura.

L'anno in cui si è fatto più utile, questo è stato dato in ristorno ai soci. Il mio Gas, l'anno scorso, ha ricevuto mille euro di ristorno, che abbiamo devoluto in beneficenza. L'idea era di dare direttamente l'utile della cooperativa in beneficenza, ma per legge non si può.

Torniamo al processo. Una volta preparato il listino cosa succede?

Il listino viene mandato ai referenti del Gas che fanno l'ordine. Normalmente l'ordine viene chiuso il sabato e la domenica mattina il gestore dell'ordine fa gli arrotondamenti. Per dire, se sono stati ordinati cinque chili e la cassa è da otto chili si arrotonda, quindi si va a comprare un po' di più o un po' di meno. C'è un meccanismo di autoregolazione. La domenica sera, il sito consolida l'ordine e il lunedì i referenti, con una semplicissima operazione, lo mandano al produttore. Il produttore si organizza, fa arrivare la merce all'ortomercato o direttamente al magazzino e lì ricomincia il ciclo: sbancamento il venerdì sera, smistamento il sabato mattina e a mezzogiorno o all'una le cassette sono nelle case della gente.

È un ciclo cortissimo. Quello della grande distribuzione è molto più lungo: la frutta che si mangia può essere stoccata anche da mesi. Da noi, tendenzialmente, la merce viene raccolta il mercoledì o

il giovedì (il martedì se è in Sicilia) e il sabato è nelle nostre case, con freschezza e livelli di qualità incomparabili.

Il basso costo viene quindi da un processo amministrativo estremamente efficiente, per cui non c'è da rincorrere la merce né da recuperare i crediti, ma soprattutto da un'enorme efficienza logistica. Per dire, sappiamo che nella filiera alimentare mediamente lo spreco è del 30-40%, noi abbiamo spreco zero, ma letteralmente zero, perché anche quando ci sono delle anomalie i gasisti le correggono: se c'è un'eccedenza il produttore lo segnala: "Ho un sacco di uva", e i Gas si mobilitano. Il produttore, a sua volta, non spreca, perché, a parte i frutteti, programma la produzione sulla base del piano che gli diamo. Certo, è un modo diverso di fare la spesa perché io ordino oggi quello che mi verrà consegnato sabato prossimo e che mangerò la settimana successiva (magari anche dopo quindici giorni).

Non c'è spreco neanche di materiali perché le cassette vengono riciclate, girano e rigirano, non ci sono sacchetti di plastica né vaschette di polistirolo, non c'è niente.

Siamo arrivati al punto che due produttori concorrenti in Sicilia che caricano nello stesso centro logistico a Ispica, quando ci sono due mezzi bancali, mettono la merce assieme e fanno un bancale solo. Quando tu porti frutta e verdura, il problema non è il peso, ma la superficie, perché tu non puoi impilare i bancali. Quindi, quando hai riempito il pianale del camion, è finito. Un bancale di insalata arriva a 350-400 chili ed è alto tre metri. Noi chiediamo ai produttori di fare delle robe da matti. D'altra parte, se riempi il pianale del camion con un bancale al massimo della portata, costi poco e inquinano poco, altrimenti trasporti anidride carbonica.

Poi la frutta e la verdura, il più possibile, viene presa al giusto livello di maturazione. Purtroppo non abbiamo ancora abbastanza volumi da poter dire a un produttore: "Se la Gdo (grande distribuzione) te la chiede acerba, a noi la dai matura". Noi abbiamo un produttore che fa delle mele fantastiche, il problema è che se le raccoglie come lo chiede il mercato tradizionale le mangi dopo un mese e mezzo. D'altra parte, se l'80% dei clienti gliela chiedesse matura, lui farebbe la passata di raccolta quando è matura. Un obiettivo sarebbe di andare da un produttore e dire: "Nel tuo frutteto, su quelle cento piante, la passata la fai quando te lo diciamo noi". Ci vorrebbero altri volumi. In base ai calcoli che abbiamo fatto, il massimo livello di efficienza si ottiene in un cerchio con un raggio di circa cinquanta chilometri, di cui trenta coperti direttamente e gli altri con una logistica periferica, di primo livello. Bisognerebbe pertanto fare altre cinque, sei realtà analoghe in Lombardia, metterle in rete e ottimizzare i trasporti.

Voi fate anche un'operazione di salvaguardia della biodiversità.

Quasi il 40% dei produttori o trasformatori sono lombardi, poi abbiamo Veneto, Emilia Romagna, e le zone di elezione: le pesche vengono dalla Romagna, le arance dalla Sicilia, i clementini dalla Calabria, l'uva dalla Puglia, le mele dal Trentino. Abbiamo in listino, credo, venticinque varietà di mele; c'è un produttore piemontese che, da solo, fa quaranta varietà di mele, tra cui alcune mele antiche, straordinariamente saporite; abbiamo in listino il broccolo di Creazzo, il fiolaro...

La gente ha imparato a mangiare prodotti che non conosceva. I primi ordini me li ricordo bene, erano tutti uguali: patate, cipolle, carote, melanzane, zucchine, peperoni, fagiolini, pomodori, finito. Adesso la gente compra ovviamente i pomodori, ma anche i porri, il cavolo nero, il daikon, la spirulina... Però, attenzione, non siamo come i supermercati. Oggi tutte le aziende vivono di assortimento. E muoiono di assortimento! Perché con pochi prodotti fai volumi e il resto è un delirio di costi e basta. Aequos ha in listino oltre quattrocento prodotti, ma, al netto di Natale, mediamente si contiene intorno ai cento prodotti, per cui frutta e verdura ci sono sempre, ma delle quindici marmellate ogni settimana ne trovi tre; molti prodotti sono presenti a rotazione.

La frutta e verdura biologica mediamente hanno costi superiori. Lei sostiene che c'è un problema di "contabilità".

Aequos ha un obiettivo di equità, vuole tenere i prezzi bassi per garantire anche a persone non abbienti di nutrirsi con prodotti di qualità. Uno dei nostri principi guida è di essere solidali, non solo con il produttore, ma anche con il consumatore, perché il figlio dell'operaio deve poter mangiare bene come il figlio del dirigente.

Il fatto è che quando tu coltivi in convenzionale usi pesticidi, antibatterici, concimi, ecc., tutte cose che vanno nell'ambiente. Ecco, se si imputasse il costo di ripulitura dell'ambiente a chi produce, lei le pesche convenzionali a meno di cinque euro al chilo non le potrebbe comprare. Se avessimo un sistema contabile diverso, la gente comprerebbe bio, non perché è più buono, ma perché costa meno. Il costo di ripulitura il consumatore non lo vede, però noi a Saronno siamo in terza falda perché le prime due sono piene di inquinanti.

Qual è il costo di tutto questo e chi lo paga? Noi viviamo in un mondo che non mette in conto tutto questo. I Gas invece questa cosa la vedono con chiarezza e fanno uno sforzo per portare i produttori a lavorare in un certo modo. [...]

Nel nostro piccolo, questo è un modello che funziona e andrebbe replicato il più possibile, anche in forme diverse, perché c'è un enorme problema di sostenibilità. Il nostro modello di sviluppo non è sostenibile e lo sappiamo, come dicono i ricercatori dell'Mit ne "I nuovi limiti di sviluppo", dobbiamo riorganizzare il tutto in modo sostenibile. Aequos non ha nemmeno una sede: le riunioni si fanno a casa della gente o nei luoghi pubblici già riscaldati, non si è consumato cemento, non si scalda, non si illumina. Una volta, a un convegno, ho scandalizzato quelli della Grande distribuzione. Stavano spiegando cosa stessero facendo per diventare più green: "Usiamo i pannelli fotovoltaici, le lampadine a basso consumo...". Li ho provocati: "Guardate, se davvero volete diventare sostenibili, dovete fare solo una cosa: fare i supermercati sotto terra". "Ma come, e i nostri impiegati?". Ho insistito: "Ma sono già sottoterra, se lei mi porta in un supermercato dove io posso fare la spesa con la luce e l'aria condizionata spente, smetto di comprare dai Gas".

Un supermercato è in superficie, ma è tutto chiuso. Quante volte ci è capitato di entrare con il sole e uscire con la pioggia, senza neanche accorgercene. E fanno pure i parcheggi fuori terra.

Sa quanto Co2 risparmierebbero se fossero sottoterra, riscaldando meno d'inverno e raffrescando meno d'estate. Guardi la tangenziale di Milano e si immagini di prendere i vari Ikea, Decathlon, Auchan, e tutti i capannoni e magazzini senza finestre e metterli sotto terra... lei si farebbe quaranta chilometri dentro un bosco. Ma questo è un altro discorso...

Se hai un'idea lontana, poi te ghe rivi

Fabio Brescacin, fondatore e presidente di *Ecornaturasi*, negozio Naturasi di Gallarate, 18 settembre 2014

Ho sentito Aldo Paravicini delle Cascine Orsine, un paio di mesi fa, e mi diceva che Ecor è nata da persone che giravano con l'eschimo negli anni Settanta.

E oggi, Ecornaturasi, 230 milioni di euro di fatturato nel 2013, 16 mila metriquadri di magazzino, oltre 400 negozi della catena Naturasi e Cuorebio e queste Terre di Ecor; i vostri fornitori principali, agricoltori biologici e biodinamici, prevalentemente medio grandi.

È una singolare società per azioni, dalla Fondazione antroposofica a Renzo Rosso di Diesel.

Volevo chiederle gli indirizzi che nel tempo avete delineato, le alleanze con i produttori e le relazioni che avete costruito dentro il mondo dell'agroalimentare, e i problemi che vi attendono ...

Cominciamo dall'eschimo; era un segno un po' rivoluzionario di qualche persona che cercava un cambiamento, nuove vie. E non era facile trovare una nuova strada di quei tempi; da una parte c'era il sistema capitalistico che contestavamo e dall'altra il sistema oltre cortina che non ci soddisfaceva.

C'era questo anelito e una delle possibili risposte è stato il biologico, perché ti riconciliava con la natura, un metodo agricolo che si prendeva cura della natura, e perché nel dare cibo sano alle persone esprimevi rispetto nei confronti dell'individuo e un impegno sociale basato su principi diversi.

Noi, senza ambizioni di fare business o chissà che cosa siamo partiti molto umilmente su due fronti; con una piccola azienda biodinamica, per non perdere il rapporto con la terra, e con un negozio di prodotti alimentari offrendo ai consumatori cibo sano. Era il 1985 e nell'86 c'è stato Chernobyl che ha portato a coscienza delle persone un tema come la qualità e la salubrità dei cibi.

Siamo partiti naif, un po' ingenui, buttandoci in questa avventura. Le cose poi sono cresciute molto più di quanto noi aspirassimo; le cose sono cresciute e basta, come un figlio che cresce. Perché? Abbiamo visto in quegli anni un tema che era allora patrimonio di poche persone, idealiste, che sarebbe diventato un tema di coscienza pubblica, di cultura generale: il tema dell'agricoltura, con grandi problematiche e drammaticità che ci stanno dietro, tra le quali il nodo dell'alimentazione.

Noi siamo un'azienda anomala, siamo una Spa, quindi un'azienda profit, che non ha come unico obiettivo il profitto; l'azienda lavora in ambito commerciale, fa del profitto che viene diviso tra i soci, come in tutte le Spa, però il cuore di questa azienda è la Fondazione (che ha una quota di maggioranza) e che utilizza i risultati economici per scopi sociali, da una parte l'agricoltura biodinamica gestendo l'azienda San Michele e dall'altra la pedagogia, educando e sostenendo la crescita delle persone, dei ragazzi.

La società concilia la presenza della Fondazione con quella di soci che hanno fatto un investimento di capitale credendo nell'azienda, come Diesel, senza fare investimenti speculativi ma aspettandosi anche un ritorno economico.

La cultura che vi muove, gli indirizzi sono quelli di conciliare la dimensione di sostenibilità ecologica e la sostenibilità economica. Leggendo Pollan, Il dilemma dell'onnivoro, c'è questa narrazione del passaggio dal biologico dei pionieri al biologico industriale. Uno dei testimoni, come viene riportato nel testo, a un certo punto dice: attenzione, tutto si tiene, i modi di produzione, i gusti del pubblico e i modi della distribuzione si influenzano reciprocamente. Vorrei una sua riflessione. Cosa caratterizza Ecor e come funziona oggi la vostra rete tecnocommerciale ?

In biodinamica si dice che ogni azienda è una individualità. Cosa vuol dire? Vuol dire che ogni azienda è diversa e deve trovare il suo sistema produttivo e anche il suo sistema distributivo; se ho un'azienda di due o cinque ettari vicino a Milano troverò una forma di distribuzione di un certo tipo, se invece ho, come Ecor, un fornitore che ha 500 ettari nel Molise a Petacciato, devo trovare un'altra forma di distribuzione per vendere i miei prodotti. La mia esperienza è questa, si può fare un eccellente biologico e biodinamico, nel piccolo e anche nel grande, nel senso che è chiaro che siamo di fronte a sistemi diversi; ognuno deve trovare la sua vocazione produttiva, dipende anche dalle persone, e deve trovare la sua vocazione distributiva.

Noi sembriamo grandi nel panorama del bio ma se ci mettiamo a confronto con la distribuzione alimentare siamo nulla; tutto quello che noi giriamo in Italia, diventando matti da mattina a sera, è uguale al fatturato che fanno due ipermercati convenzionali.

Questa nostra dimensione media ci permette di avere un controllo, meglio, una supervisione e un rapporto ancora particolare con le aziende agricole; non è che abbiamo bisogno di migliaia di tonnellate di prodotto, siamo in una dimensione in cui possiamo essere vicini alle aziende che producono per noi, che lavorano bene, che ci credono, che ci danno un prodotto eccellente e con le quali ci sentiamo di condividere, anche i rischi che in agricoltura sono infiniti ... Da qui nasce il progetto Terre di Ecor; con queste aziende facciamo i programmi produttivi in modo che l'agricoltore definisca le quantità e stabiliamo un prezzo che è quello che sostiene la produzione ...

Aldo Paravicini al proposito diceva che i margini gli agricoltori ne hanno pochi.

Pochissimi, questo è il problema.

Le cascine Orsine vendono bene il riso Rosa Marchetti o Carnaroli, ma il caso Paravicini è quello del latte ... ci stiamo impegnando come Ecor a dare una mano ai Paravicini a commercializzare il loro latte bio nel nostro circuito; adesso solo il 20 per cento lo seguiamo noi, il resto va fuori, sempre nel biologico ma in un mercato anonimo; quindi deve essere valorizzato. Questo è il nostro impegno, valorizzare il prodotto delle aziende agricole in modo che le aziende riescano a stare in piedi.

Oggi tutte le aziende agricole sono in grossa difficoltà, dalle convenzionali a quelle bio; il tema nostro è come sostenere le aziende perché arrivino ad avere un bilancio positivo e quindi diano lavoro e abbiamo sostenibilità e continuità nel tempo.

Terre di Ecor è questo progetto, non è un rapporto di mercato; e se faccio un accordo con te sui finocchi a un euro e sul mercato vengono poi venduti a un valore minore, ho comunque questo impegno e devo fare di tutto con i miei negozianti per mantenerlo ...

Noi ci stiamo concentrando su ortaggi e cereali e adesso cerchiamo di prendere in mano il tema del latte, una filiera importante.

Siamo una via di mezzo (una terra di mezzo); il mercato del bio oggi è fatto di tre componenti, la grande distribuzione che in Italia sul bio fa ancora poco ma in Europa è molto presente e lavora su grandi numeri, poi c'è il mercato delle aziende che vendono direttamente, i gas, le reti piccole, e noi che siamo a metà e cerchiamo di creare una community, una comunità di intenti tra consumatore, produttore e negozianti...

Quali sono le azioni che state mettendo in campo o che avete in testa, qualche progetto pilota che favorisca il riconoscimento reciproco di produttori, distributori e consumatori?

Una cosa che stiamo facendo tutti gli anni è *seminare il futuro*; una giornata in cui invitiamo i consumatori, nelle trent'otto aziende che fanno parte del nostro circuito, a vedere la terra, a calpestarla, a parlare con il contadino ... Poi facciamo la formazione continua dei negozianti, li portiamo nella nostra azienda agricola di San Michele a Conegliano o in Di Vaira a Petacciatto in modo che capiscano le problematiche dei prodotti, perché il veicolo della comunicazione è il commesso che sta in negozio. E stiamo facendo la formazione di tutti i nuovi commessi perché sappiano cosa vendono, cosa c'è dietro, il valore dei prodotti.

Ma cosa vi differenzia da Eataly di Farinetti e cosa c'è di comune nei vostri progetti?

Non conosco Farinetti e sono andato solo una volta negli spazi di Eataly a Roma e mi è piaciuto lo slogan ripreso da Wendell Berry: *mangiare è un atto agricolo*. È vero; poi in Eataly non c'è questa attenzione al bio, c'è il bio e il non bio, in Eataly c'è un po' di tutto.

Per noi qualità significa biologico, è la condizione basilare; cibo e agricoltura, rispetto della terra e qualità alimentare sono due facce della stessa medaglia.

Ma la strategia, le linee di fondo di Eataly rispetto a Ecor, se dovesse indicare l'elemento distintivo?

Noi siamo bio; è il requisito minimo.

Cerchiamo di andare, noi nati per sostenere l'agricoltura, verso un biologico di qualità che tenga in alta considerazione la fertilità della terra e i semi; per questo seminare il futuro ... e portiamo avanti un progetto di semi non ibridi, produttivi. Sosteniamo un'azienda svizzera che si chiama *Sativa* e finanziamo per sei, sette anni i progetti di ricerca di zuccina, broccolo, finocchio e pomodoro perché vogliamo arrivare ad avere questi prodotti non ibridi a resa produttiva. È importante prendere il buono che ha fatto la ricerca sulle sementi e quello che è rimasto di antico, di tradizione.

Il diventare grandi, avere politiche di potenza alla Farinetti, come la mettiamo?

Questo è un problema. Noi siamo diventati grandi in tanti anni, in trenta anni non in due giorni; così crescendo un po' alla volta, adatti le cose. È chiaro che il modo di lavorare, l'organizzazione e la relazione con le persone è diversa da quando eri in cinque o in trenta; adesso siamo in 600 dipendenti diretti di Ecomaturasi, sparsi nelle diverse sedi. Vedo dalla mia esperienza che se hai dei giusti principi trovi sempre la forma di relazione adatta; penso che la forza della nostra azienda non sono stati i soldi, non ne avevamo, né avevamo molta esperienza, è stato il crederci, l'ideale. Così le persone sono venute da noi, anche da mondi diversi, hanno lavorato credendoci e hanno trovato un clima confacente; e hanno dato anche molto di più di quello che hanno portato a casa. Lì si è creata l'azienda. Diventare grandi non è un male; bisogna vedere come, come lavori, come tieni a coscienza un po' il tutto ...

Il nostro terzo riferimento (ideale), oltre all'agricoltura, al radicamento nella terra, e al mangiare sano, è la relazione sociale; noi eravamo con l'eschimo e questa cosa era fondamentale.

Chiaramente sei nel mondo economico, sei nella tanaglia economica, devi confrontarti con il mercato, con le abitudini e i pensieri del mercato che sono entrati in te o nelle persone. Tentare di impostare una nuova economia o un nuovo modo di fare economia non è facile perché devi vincere dentro di te una certa istintività economica, una certa abitudine economica; bisogna essere spregiudicati

e pensare in modo diverso e non è facile.

Tentiamo di farlo; ad esempio noi abbiamo un minimo garantito per i dipendenti più alto del compenso sindacale che abbiamo concordato, abbiamo il microcredito interno con la Banca etica per finanziare i dipendenti che hanno qualche bisogno familiare. Cerchiamo di mettere in moto una serie di attività in modo che le persone stiano bene, lavorino volentieri e che ci credano e diano il massimo per portare avanti in nostro risultato.

Se la cultura d'azienda è forte e passa e influisce sulle persone, allora si può fare. Nell'economia sei in frontiera, ti devi confrontare con le leggi economiche, sei lì.

Aldo Paravicini nella parte finale dell'intervista riferendosi al villaggio autosufficiente di Dottenfelderhof dice: il futuro delle aziende agricole è quello di creare dei luoghi, creare delle comunità. Questa prospettiva quanto è presente nella realtà dell'agricoltura?

In questi ultimi anni c'è tutto un enorme movimento, variegato, un po' anche per la crisi e per le difficoltà che si vivono, che cresce in modi diversi, anche sbagliando, in modi naif; ognuno deve trovare la sua strada, non ci sono regole, modelli, però la strada dell'agricoltura è una strada sociale, anche perché, parlavamo ieri sera con amici, l'agricoltura familiare è un po' finita, volente o nolente; le famiglie che hanno portato avanti l'agricoltura di padre in figlio per anni, per secoli, adesso quando i figli hanno voglia di fare qualcos'altro e non ci sono più, tracollano e così si perde un patrimonio culturale e di lavoro enorme.

Mi diceva un amico che molte aziende agricole in Germania hanno problemi di successione; bisogna uscire da questo ambito familiare e dei legami del sangue e trovare forme nuove per gestire queste aziende.

È un tema importantissimo, da una parte l'agricoltura ha questa necessità e ha anche questa possibilità; per mandare avanti un'azienda agricola ci vuole sempre più competenza, bisogna essere bravi, ci vuole dedizione, ci vuole vocazione e tuo figlio magari non ha vocazione e non puoi imporgliela.

Il tema è anche la proprietà della terra, l'accessibilità; oggi purtroppo comprare la terra è quasi impossibile, costa un patrimonio. Questo chiama in causa un'altra cosa, come vi muovete nei confronti delle istituzioni locali e nazionali e cosa chiedete ...

Siamo un po' veneti, ce ne sbattiamo. È sbagliato, lo dico. Effettivamente cerchiamo di fare da noi e a volte ti fai il tuo, ma sarebbe giusto l'incontro con la politica e con le istituzioni, mettersi in relazione, ma non per portare a casa o per potere. Se fai delle cose buone è giusto tentare di contaminare anche un pensiero politico e sociale.

Comprare la terra è impossibile oggi, la terra non è un bene agricolo, è un bene speculativo; chi può comprare la terra? Qui da noi 50, 80 mila a ettaro, o tu hai i soldi oppure non rientri mai da 80 mila a ettaro; le colline di prosecco costano 400, 500 mila a ettaro, pazzesco. Chi può comprare? Il figlio di un nababbo ...

Poi, ci sono tante aziende che sono sotto coltivate; noi abbiamo preso in mano la Di Vaira, un ente che stava andando a rotoli, l'abbiamo presa con un affitto dignitoso; la proprietà si mantiene e si porta a casa un reddito sicuro e lì c'è qualcuno che si impegna e cerca di portare avanti le produzioni agricole.

Penso che si possano trovare soluzioni; in Svizzera, mi sembra che la terra va in mano solo ai conta-

dini, a chi la lavora e quindi il prezzo del terreno agricolo viene calmierato.

Ecco, alcuni vostri interventi, nel subentrare in situazioni difficili, richiedono risorse, competenze. Dove le trovate?

Ci buttiamo, poi sbagliamo. Ad esempio con l'azienda Di Vaira, è il settimo anno e spero che questo sia il primo in cui vediamo un bilancio in pareggio.

Trovare le persone è la cosa più difficile e il tema della formazione agricola è importante. Quella fatta nelle Università e negli istituti agrari è spesso insufficiente; vieni fuori che a volte non sai prendere la zappa in mano. Invece a Dottenfelderhof, ad esempio, la formazione viene fatta sul campo. Ma anche qui sta cambiando la mentalità, anche le scuole hanno capito che ci vogliono aziende dove fare esperienza. A San Michele abbiamo laboratori e curiamo la sperimentazione.

600 dipendenti, un'organizzazione necessariamente complessa, la Fondazione, i negozi, alcune aziende agricole che gestite direttamente: quali sono le figure chiave e l'organizzazione come si tiene insieme?

Siamo un piccolo gruppo e dietro c'è un Consiglio di Amministrazione in buona parte fatto dai membri della Fondazione che danno la direzione. Ci sono poi i direttori che gestiscono l'azienda nei diversi comparti.

La nostra è un'organizzazione un po' democratica, magari un po' troppo. A volte prendere una decisione diventa difficile, ma quando entra nel dna dell'azienda ... diversamente se c'è il *paron* che decide, tutti d'accordo *se fa*; poi magari uno la decisione non la sente sua.

Abbiamo uno stile aziendale che è abbastanza di condivisione, non è una comunità, però le persone si sentono abbastanza partecipi del lavoro che fanno. Ci sono incontri e molti momenti che richiedono impegno e coinvolgimento. La prossima settimana c'è un incontro con tutti i capi negozio durante il quale presenteremo la missione aziendale, i nuovi dirigenti, i nuovi progetti e prospettive.

Chi sono i direttori?

Stiamo dando le responsabilità alla nuova generazione, i quarantenni; un direttore è in amministrazione e finanza, un altro nella logistica e approvvigionamento e uno al commerciale; di questi quello che ha maggiore attitudine ha l'incarico delle risorse umane mentre nel commerciale c'è la parte di formazione. Mentre la ricerca la finanziamo ad organizzazioni come Sativa; non si può fare tutto.

Un'ultima domanda. Dopo trent'anni cosa la muove ancora e quali traguardi ha in testa?

La cosa più importante per me adesso è fare in modo che i principi e la missione dell'azienda non si perdano per il fatto che le persone invecchiano, diventano stanche o vogliono dedicarsi ad altre cose. Insomma creare la giusta successione.

Credo che la forza di un'azienda e la sua identità sia la missione che l'azienda ha, i principi di fondo sono il collante che dà la motivazione e l'indirizzo.

La cosa a cui oggi stiamo lavorando è fare in modo che questa missione, che era incarnata da noi in

passato, sia portata avanti, anche in maniera diversa, da persone che hanno davanti i prossimi vent'anni, mantenendo gli stessi principi.

Penso che ci siamo; poi vedere un'azienda che funziona, di questi tempi così difficili, che si espande e crea posti di lavoro, che ha progetti come Terre di Ecor in cui ti senti responsabile di vendere e riconoscere i prodotti delle aziende agricole, di dare il giusto reddito, e di tenere aperto l'incontro di agricoltori, negozianti e consumatori, è motivante, mette in moto un meccanismo virtuoso.

Nell'incontro c'è la motivazione, siamo tutti soli in fondo e nell'incontro con l'altro troviamo un senso.

Vedere questi progetti che vanno avanti, ci vuole tempo, non puoi fare tutto e subito, le cose devono maturare; c'è un tempo per ogni cosa sotto il sole, dice l'Ecclesiaste.

Se hai un'idea lontana, *poi te ghe rivi*.

Altro