



Bergamo, 20 gennaio 2021

Iniziare un'attività agricola a Bergamo
Luciano Chenet (Az. Le Driadi): Tecnologia e formazione continua essenziali per insediarsi in agricoltura

I progetti di insediamento di giovani agricoltori presentati in Bergamasca nell'ultimo quinquennio e finanziati dalla Regione Lombardia con fondi dell'Unione Europea rappresentano oltre un quinto del totale regionale: una proporzione che colloca la nostra provincia al primo posto per continuità inter-generazionale in agricoltura, seguita dalla provincia di Brescia.

Tuttavia, dietro questi dati per molti versi positivi si nasconde un quadro non del tutto idilliaco: oltre il 95% delle domande proviene dagli eredi di aziende agricole già avviate, mentre i veri nuovi ingressi nel settore primario rappresentano un dato statisticamente molto meno rilevante. Tra gli esempi virtuosi di imprenditori che negli ultimi tempi hanno avviato da zero un'impresa agricola è sicuramente da segnalare il caso di Gabriella e Luciano Chenet, biologa lei e ingegnere lui, insieme per la vita e protagonisti, dal 2014, di un'operazione di recupero di un appezzamento collinare a Palazzago, ad ovest dei confini della Valcalepio. Nasce così l'azienda vitivinicola "Le Driadi", vocata alla produzione di vini naturali, al rispetto dei principi dell'agricoltura biodinamica e ad una difesa a tutto campo del territorio e della sua biodiversità. Luciano e Gabriella, che dopo aver rilevato il loro primo terreno 6 anni fa, stanno ora terminando la messa in valore di ben 5 vigneti, incoraggiano i giovani desiderosi di insediarsi in agricoltura: "Si tratta di un'interessante opportunità, soprattutto nell'ambito di produzioni di alto pregio. Oggi c'è un maggiore interesse nei riguardi del mondo agricolo, tendenza che si è accentuata nel 2020 a causa del forzato isolamento, portando le persone ad apprezzare le produzioni locali e a voler conoscere le storie che ci sono dietro".

Al tempo stesso la coppia mette in guardia da visioni troppo bucoliche non supportate da un'adeguata preparazione del progetto d'impresa. "Un grande ostacolo per un giovane è la disponibilità economica necessaria ad iniziare l'attività – osserva Luciano -. Gli investimenti in agricoltura hanno cicli che possono essere molto lunghi prima di arrivare ad un ritorno economico. Ad esempio, nel caso dell'acquisizione di un vigneto come il nostro, siamo dovuti passare per un ciclo di avvio di quasi cinque anni prima di vedere alcuni risultati tangibili. Ci sono altri comparti in cui il ritorno è più a breve termine, ma in ogni caso i profitti non sono mai immediati. La durata del processo può rendere molto difficile l'accesso al credito presso gli istituti bancari".

In ogni caso, in base alla propria esperienza, Gabriella e Luciano invitano a percorrere con determinazione la strada delle produzioni di qualità, indipendentemente dal comparto scelto: "Che si parli di attività di allevamento o di produzioni vegetali – fanno notare i due imprenditori - oggi è più che mai essenziale che un'azienda sia impostata nel rispetto totale della sostenibilità, meglio ancora se con un occhio al recupero delle tradizioni locali".

In vista di un insediamento in agricoltura occupa inoltre una posizione di primo piano l'approccio culturale.



CONFAI BERGAMO

Confederazione Agromeccanici e Agricoltori Italiani

Bergamo, 20 gennaio 2021

“È indispensabile combinare le attività agricole tradizionali con competenze avanzate e percorsi di formazione continua: sono aspetti fondamentali che definiscono il profilo di un agricoltore contemporaneo, attento e sensibile alla tecnologia, alle conoscenze scientifiche e a principi gestionali improntati all’ottimizzazione dei costi”, chiarisce Luciano. Per avviare una start up agricola, oltre all’indispensabile passione per il settore è fondamentale pensare in grande e curare i dettagli. “Occorre sempre avere target ambiziosi – afferma Luciano - e pensare al mercato globale, pur partendo dalla valorizzazione di peculiarità locali. Altrettanto ineludibile è la cura del cliente, intermedio o finale. La personalizzazione della customer experience implica una cura totale del cliente, che deve spingere gli imprenditori ad essere flessibili e pronti ad adattarsi al mercato, correggendo – quando necessario - il prodotto e i piani di produzione”.

