



Région Autonome
Vallée d'Aoste
Regione Autonoma
Valle d'Aosta

Assessorat de l'Agriculture
et des Ressources
naturelles

Assessorato Agricoltura
e Risorse naturali

VALUTAZIONE IN ITINERE DEL PROGRAMMA DI SVILUPPO RURALE DELLA REGIONE AUTONOMA VALLE D'AOSTA PER IL PERIODO 2007-2013



AZIENDE AGRICOLE FAMILIARI IN VALLE D'AOSTA: UNA VALUTAZIONE DELLE DINAMICHE IN ATTO ATTRAVERSO IL RACCONTO ORALE

SEMINARIO "AGRICOLTURA DI MONTAGNA, AGRICOLTURA DI FAMIGLIA POLITICHE E AZIONI DELL'OGGI E DEL DOMANI"

AOSTA 11 DICEMBRE 2014



AGRICONCONSULTING

Sommario

1.	Introduzione	1
2.	L'approccio metodologico	2
2.1	Obiettivi e strumenti	2
2.2	La scelta delle aziende da intervistare	2
3.	Una valutazione basata sul racconto orale dei nuclei familiari	3
3.1	La storia dell'aziende valdostane: una vocazione alla terra racchiusa tra il ricambio generazionale all'interno delle famiglie e il rischio di impresa	3
3.2	Il nucleo familiare: la genesi del nucleo familiare e le relazioni interne	6
3.3	L'interazione tra famiglia e territorio.....	7
3.4	La percezione rispetto a mercati e politiche: lo stato delle cose e le prospettive.....	8
3.5	Considerazioni conclusive: Il passaggio del testimone e riflessioni per il futuro	10

1. Introduzione

Questa relazione che oggi vi presentiamo, fa parte di un più corposo Rapporto tematico dedicato alla famiglia agricola di prossima pubblicazione.

Quando con l'Autorità di Gestione del PSR della Valle d'Aosta si è cominciato a ragionare sul modo in cui affrontare il tema delle dinamiche in atto nelle famiglie agricole valdostane **avevamo a disposizione una grande quantità di informazioni**: i dati del 4°, 5° e 6° Censimento generale dell'Agricoltura, le rilevazioni annuali dell'indagine RICA-ISTAT, le indagini svolte nel corso della valutazione in itinere del PSR 2007-2013 sui giovani agricoltori, sulle aziende che hanno beneficiato degli aiuti di stato, sulle aziende beneficiarie della Misura 311, oltre ad una vasta letteratura sull'agricoltura di montagna e sulla famiglia agricola¹. **Tali informazioni di natura quali-quantitativa consentono di descrivere e in parte interpretare le evoluzioni a cui sono state soggette le aziende nel corso degli ultimi 30 anni.**

Si tratta di dati che puntualmente riescono a cogliere più fenomeni che caratterizzano l'andamento dell'agricoltura nelle aree montane italiane:

- ✓ il progressivo declino del numero di aziende agricole e di agricoltori,
- ✓ la contrazione della SAU e della superficie totale,
- ✓ la crescita della dimensione media delle aziende,
- ✓ il processo di senilizzazione dei conduttori delle aziende agricole,
- ✓ l'abbandono delle terre marginali e i rischi ambientali connessi alla mancata cura del territorio,
- ✓ il progressivo peggioramento dei margini dovuto alla diminuzione o alla stagnazione della remunerazione dei prezzi del latte e dal contemporaneo incremento costante dei costi, in un settore, quale quello dell'allevamento delle bovine da latte, che è il perno dell'agricoltura valdostana.

Su questi fenomeni si sono innestate le politiche regionali a sostegno del settore portate avanti negli ultimi trent'anni attraverso l'interazione tra i fondi comunitari e gli aiuti di stato.

Com'è stato approfondito nel corso della valutazione in itinere, **mentre le politiche comunitarie sono legate a una logica di programmazione che spinge il decisore politico a razionalizzare l'uso delle risorse finanziarie** per massimizzare gli obiettivi, individuando fabbisogni di intervento, stabilendo priorità di azione e fissando target, **negli aiuti di stati tale approccio è stato perseguito in parte e solo negli ultimi anni.**

La caratteristica inconsueta di tale analisi rispetto ad altri analoghi lavori di valutazione, è che si è voluto affrontare il tema individuando i cambiamenti più significativi affrontati dalle aziende in un arco temporale molto più ampio, dall'avvio dell'attività ad oggi.

Il quadro che viene restituito attraverso il racconto orale della famiglia, consente di tracciare un bilancio su ciò che le famiglie agricole hanno affrontato e stanno affrontando e fornisce delle indicazioni rilevanti per riflettere sul come ridisegnare le politiche a sostegno dell'agricoltura in vista della Programmazione 2014-2020, in armonia con la programmazione strategica e con le indicazioni contenute nella Valutazione ex ante del PSR.

¹ Ultima in ordine cronologico un interessante studio della RRN sulle famiglie rurali a cura di Camillo Zaccarini Bonelli (Indagine sulle famiglie rurali – RRN giugno 2013)

2. L'approccio metodologico

2.1 Obiettivi e strumenti

L'approfondimento tematico realizzato ha l'obiettivo di ricostruire un quadro esaustivo dei fenomeni che stanno interessando le famiglie agricole valdostane.

Si è adottata una forma narrativa, non legata a schemi rigidi di questionari e le risposte libere che ne sono derivate, con le opinioni, osservazioni e critiche dei titolari e dei componenti la sua famiglia, consentono una visione più nitida dei fenomeni in atto e delle conseguenze nel settore di tutte le politiche di intervento.

L'obiettivo è stato quello di ricostruire una sorta di racconto orale che potesse racchiudere la storia dell'azienda agricola e del territorio in cui è collocata, l'evoluzione dell'attività familiare nel corso degli anni fino al presente, gli elementi esterni che influenzano l'attività e le prospettive future.

2.2 La scelta delle aziende da intervistare

Il confronto con l'AdG ha consentito, tra i beneficiari di misure del PSR o di aiuti di stato, di identificare il profilo di aziende da intervistare sulla base di cinque variabili di seguito esposte:

1. Per fasce di età e per sesso dei conduttori (fino ai 45 anni, dai 45 ai 55 e over 55). La suddivisione per fasce di età è stata decisa ipotizzando che la componente anagrafica potesse influenzare in misura diversa la prospettiva sul futuro dell'attività, allo stesso tempo cercando di valorizzare il contributo diretto della componente femminile nella gestione aziendale.
2. Per zona altimetrica (fondovalle e mayen). Alla base di tale scelta, la necessità da parte della AdG di approfondire le dinamiche interne ai nuclei familiari soprattutto nelle fasce altimetriche marginali più a rischio di abbandono.
3. Per OTE, in modo da coprire, attraverso l'indagine, anche le aziende con orientamento tecnico economico diverso dallo zootecnico.
4. In base alla vocazione turistica dell'area, per analizzare le dinamiche aziendali anche rispetto alla possibilità di sfruttare l'integrazione con altri settori e politiche regionali.
5. Per ambito territoriale, in modo da ottenere un sufficiente equilibrio tra aziende situate nei tre ambiti territoriali della Bassa, Media e Alta Valle d'Aosta.

Le interviste hanno coinvolto un campione di 21 famiglie, suddivise rispetto alle variabili prese in esame così come riportato nella tabella seguente. In relazione alla componente territoriale, 6 aziende sono nell'Alta, 9 nella Media e 6 nella Basse Valle d'Aosta.

Età	Zona turistica	Non turistica	Mayen / montagna	Fondo valle	OTE Zootecnica	Altra OTE	Di cui Agriturismo	TOTALE
< 45 anni	5	2	2	5	2	5	2	7
Tra 45 e 55 anni	3	3	5	1	5	1	2	6
Over 55	4	4	5	3	7	1	2	8
TOTALE	12	9	12	9	14	7	6	21

3. Una valutazione basata sul racconto orale dei nuclei familiari

3.1 La storia dell'aziende valdostane: una vocazione alla terra racchiusa tra il ricambio generazionale all'interno delle famiglie e il rischio di impresa

La **genesì dell'azienda agricola in Valle d'Aosta** è, nella maggior parte dei casi analizzati, **legata a una naturale prosecuzione dell'attività familiare**.

Questo **rapporto con l'attività agricola o zootecnica è molto precoce**

O., imprenditrice titolare di un'azienda zootecnica, afferma *"ho sempre vissuto in ambiente rurale e dopo le scuole dell'obbligo, allora le elementari, a 11 anni ero già impegnata in azienda come coadiuvante"*. **Nelle aziende medio-grandi il passaggio verticale all'interno della famiglia è una prassi che si perde lontano nel tempo**, ricorda L., titolare over 45 di un'azienda zootecnica con circa 150 Ha di SAU di cui 25 presso la sede principale e il resto in alpeggio : *"L'azienda che gestisco era condotta dai miei genitori, che a loro volta l'avevano ereditata dai nonni e così via; da generazioni la mia famiglia ha svolto l'attività agricola e di allevamento."*

La **scelta di proseguire l'attività è da ricercare in primo luogo nel legame affettivo che si instaura con la terra**, è la raccolta di un testimone che non può essere lasciato cadere, come ricorda O.: *"la decisione di gestire un'azienda direttamente è dovuta al fatto che mia suocera è deceduta e mio suocero ha manifestato l'intenzione di chiudere tutta l'attività, ma a me e mio marito questa decisione spiaceva molto, era un peccato smettere quando c'era ancora passione e un po' di entusiasmo"*.

O. introduce una caratteristica molto diffusa nelle famiglie intervistate: **fare agricoltura non è una scelta esclusivamente individuale, ma nella maggior parte dei casi è un scelta collettiva che coinvolge entrambi i coniugi**, che spesso hanno entrambi origini contadine. Come ricorda M. *"La spinta decisiva nel gestire l'azienda me l'ha data mio marito che era falegname, ma, come me, veniva da una famiglia di agricoltori e allevatori e aveva la mia stessa passione per l'attività agricola...sapevo di poter contare sul suo aiuto"*.

Il carattere collettivo della scelta che va ad influenzare la decisione di avviare un'attività imprenditoriale è un elemento di diversità rispetto ad altri settori economici.

Tra i casi analizzati ci sono anche esperienze che non sono legate ad un passaggio di consegne verticale all'interno della famiglia, partendo però dal possesso di terreni sparsi e di piccolissime dimensioni. E' il caso, ad esempio di L. titolare di un'azienda viticola con agriturismo annesso, che così ricorda: *"L'azienda è stata creata da noi negli anni 90. Tutto è partito dalla volontà di mio marito, figlio di migranti proprietari di piccoli appezzamenti sparsi, che è tornato dall'estero con la convinzione che fosse necessario riprendere i terreni."* Anche in questo caso, la scelta imprenditoriale è percepita come una vocazione, ricorda L. che *"l'intenzione era di crearci attorno un progetto di vita"*.

A giudizio del Valutatore, **la differenza tra le due tipologie di insediamento non va ricercata nella vocazione personale, ma nella differente attitudine alla gestione aziendale**: si tratta di realtà che **sin dall'inizio sono state "costrette" a cimentarsi con il mercato misurando passo dopo passo la sostenibilità economica dell'azienda**.

M, giovane titolare di un'azienda di 4 ha di colture in serra e in pieno campo nella Bassa Val d'Aosta, quando rievoca il periodo in cui ha avviato l'attività afferma: *"Nel 2011 i miei professori della scuola agraria mi hanno proposto, come ex allievo, di collaborare con loro per sviluppare alcune colture agricole da reddito, in*

particolare i pomodori in serra. Si voleva sperimentare la possibilità di rendere l'orticoltura un'attività da reddito per le aziende valdostane invece che da autoconsumo per la famiglia. Così ho iniziato a impegnarmi in questo settore. ... Da allora, nel giro di due anni sono arrivato ad avere 24 serre, non riscaldate, ma solo tunnel, sia pure professionali, su 5000 mq di superficie ...".

Un altro elemento preso in esame nella ricostruzione della storia aziendale riguarda **il consolidamento dell'azienda**, che si esprime in sostanza nel raggiungimento della dimensione ottimale per poter svolgere un'attività di impresa in grado di auto sostenersi.

Per entrare nel merito della questione, è opportuno prima di tutto collocare le riflessioni degli intervistati all'interno della **cornice storica in cui si sviluppa l'agricoltura valdostana**, che, **rispetto ad altri contesti dell'arco alpino, ha dei connotati unici**.

A questo proposito è utile rievocare le parole di L., imprenditrice titolare di un'azienda viticola con annesso agriturismo, che riesce a sintetizzare al meglio il contesto di riferimento su cui l'attività agricola si è dovuta cimentare: *"In Valle d'Aosta la parcellizzazione è un fenomeno dalle dimensioni spropositate. Credo che dipenda dal fatto che in passato in un ambiente così difficile ogni famiglia aveva bisogno di appezzamenti di terreno a varie altitudini, perché per molti decenni la Valle è stata un sistema chiuso, autarchico. Col passare del tempo però, la "necessità" di dividere le proprietà tra tutti gli eredi ha creato una parcellizzazione eccessiva. Il passaggio ereditario in altri contesti dell'arco alpino salvaguardava la dimensione aziendale".*

La parcellizzazione dei terreni si è accompagnata al fenomeno dell'abbandono dei centri rurali come conseguenza del fattore gravitazionale esercitato dai grandi centri urbani, spinto prima dalle fabbriche e dopo dalla terziarizzazione dell'economia. Ricorda E., ex allevatrice: *"Oggi nel mio comune ci saranno più o meno una decina di allevamenti, l'80% delle aziende hanno chiuso nel giro di 40 anni".*

Ciò che ne è scaturito è un **processo di concentrazione e aumento dimensionale della SAU avvenuto nel corso dei decenni in maniera speculare ai due fenomeni appena menzionati**. Come sottolinea E. *"nel mio paese il processo di abbandono dell'agricoltura è dovuto al fatto che i giovani non hanno voluto continuare l'attività dei genitori. Si sono così rese disponibili tante superfici che le poche aziende rimaste si sono fatte carico di utilizzare".*

Ma in molti casi, **tale processo di razionalizzazione dell'azienda è stato lento ed oneroso**, come fa notare senza troppi giri di parole L. *"pensate che noi abbiamo fatto finora 67 atti di acquisto per arrivare a mettere insieme gli attuali 2 ettari di proprietà".*

L'abbandono delle terre è stato percepito da molti intervistati come un'opportunità, perché rendeva disponibili terreni prima coltivati. M., titolare di un'azienda zootecnica in località turistica, afferma che *"l'abbandono è stato positivo per noi, liberando molti terreni che ora coltiviamo più agevolmente; però abbiamo avuto anche vincoli, intanto perché i nostri terreni di proprietà erano tutti su piste da sci, quindi vincolati, e per costruire la sede aziendale abbiamo dovuto acquistare un grosso pezzo di terreno che ci è costato molto".*

Un **altro fattore determinante nel consolidamento dell'azienda è rappresentato dall'apporto di risorse economiche proveniente da attività non agricole**. Risorse che sono state precedentemente accumulate e investite o risorse che rappresentano una fonte di reddito costante dell'attività prevalente svolta da uno dei coniugi. Tali risorse sono quelle che spesso hanno consentito di coprire i prestiti bancari che gli agricoltori hanno richiesto nel corso degli anni.

Quando L. e H. hanno deciso di insediarsi e creare un'azienda vitivinicola hanno investito la liquidazione di H. e i risparmi di L., entrambi impiegati in altri settori, nell'avvio dell'attività.

In molte aziende intervistate, **la chiusura della filiera aziendale e la diversificazione sono due elementi che assumono una rilevanza fondamentale nel consolidamento e nella sostenibilità economica dell'attività agricola.**

Per le aziende zootecniche, in particolare per le medio-grandi, emerge come **la chiusura della filiera aziendale con la fase di trasformazione sia diventata un fattore decisivo per riequilibrare i ricavi a seguito della costante riduzione del prezzo del latte.** L., titolare di un'azienda che produce circa 60.000 kg di latte l'anno, racconta che *"Nel 2002 ho iniziato a trasformare una parte del latte e a vendere i prodotti nel punto vendita aziendale che ho aperto a due passi dalla mia abitazione. È stata una scelta in parte voluta, ma soprattutto obbligata, perché la cooperativa di trasformazione, di cui sono ancora socio, era in difficoltà e lo è ancora e dovevo trovare uno sbocco in alternativa al conferimento del latte crudo"*.

Un'altra interessante prospettiva viene offerta dai **titolari, con un'età più avanzata, che hanno consolidato le loro aziende negli anni 70 e 80 e che via via nel corso degli anni hanno ridimensionato l'attività zootecnica**, fino quasi a farla scomparire soprattutto perché i figli, nati negli anni 60, si sono dedicati ad altre attività.

E., titolare di un'azienda zootecnica, afferma: *"Adesso i figli sono grandi e nessuno è interessato, almeno sembra, a rilevare l'azienda, così l'anno scorso abbiamo deciso che, ormai pensionati, era il momento di smettere con una vita così dura e abbiamo venduto le vacche da latte ... La nostra è un'azienda che, se non ci sarà qualche sorpresa, ci ha dato da vivere, ma è destinata a chiudere in poco tempo"*.

Ma la mancanza di una successione interna alla famiglia non è il solo motivo per abbandonare. Considerazioni analoghe riguardano anche **i giovani che si sono insediati in anni più recenti in aziende foraggere.** La mamma di G. aveva un'azienda zootecnica, ma G., che ha un'attività artigianale prevalente, ha eliminato le bovine al momento dell'insediamento: *"Quando la mamma si occupava in modo esclusivo dell'azienda, allevava 15 o 20 capi, ma poco a poco li abbiamo ridotti e già nel 2004 abbiamo abbandonato l'allevamento ..."* E prosegue: *"La mia attività consiste nel curare i prati di proprietà e raccogliere i foraggi essiccati per venderli ... È un'attività molto limitata che però mi consente non solo di integrare un po' il reddito familiare, ma anche di mantenere il valore dei terreni che possiedo."*

È evidente come alcuni **titolari non più allevatori, proseguano l'attività agricola non tanto per ragioni di reddito, ma soprattutto di salvaguardia del valore patrimoniale e del valore d'uso dei terreni in proprietà**, una scelta che testimonia un legame profondo con la terra anche in assenza di un utile di natura economica.

3.2 Il nucleo familiare: la genesi del nucleo familiare e le relazioni interne

Nella costituzione dei nuclei familiari delle aziende agricole intervistate, in tutti i casi analizzati, emergono due elementi comuni che caratterizzano i coniugi:

1. **la prossimità geografica**: hanno vissuto accanto nello stesso villaggio o in villaggi limitrofi, attraverso una frequentazione o una semplice conoscenza o abitudine a incontrarsi che poi nel tempo ha permesso di far nascere la relazione;
2. **il legame con la dimensione rurale**: il fatto che sin da piccoli vi fosse una consuetudine al lavoro della terra o all'allevamento.

Il legame con la dimensione rurale può essere associato a quanto già segnalato sopra rispetto alla scelta collettiva all'origine della decisione di insediarsi.

Ricorda O.: *"Ho conosciuto mio marito da molto giovane, siamo di due paesi confinanti e poi l'ho incontrato più volte finché ci siamo fidanzati, ci siamo frequentati per qualche anno, poi, nel 1976 ci siamo sposati, io continuavo a collaborare con mia mamma nella nostra azienda perché quella della famiglia di mio marito era gestita dai suoi genitori".*

Anche M., allevatrice, ricorda che *"Mio marito l'ho sempre conosciuto, era un po' più grande di me ed era il mio vicino di casa: fin da bambina mi ricordo di avere avuto una forte simpatia per lui".*

In un'azienda agricola a carattere familiare, il nucleo familiare continua a essere il luogo in cui si costruiscono le condizioni per il passaggio del testimone tra generazioni: sin da piccoli i figli sono coinvolti nell'attività dei genitori, apprendono i rudimenti di un mestiere e senza accorgersene arrivano all'età matura avendo acquisito le capacità per dedicarsi alla terra o all'allevamento.

Dice ad esempio E.: *"io non ho una formazione agricola... ho imparato da mamma, nella vita di tutti i giorni, le cose essenziali dell'allevamento",*

Avere i figli al proprio fianco nel lavoro come suggerisce lo stesso E., dà la possibilità di *"insegnare loro cosa significa fare agricoltura ma nulla di più, è un fatto educativo e non un vincolo per il futuro".*

E. introduce **una dimensione spesso sottovalutata nella analisi dei servizi a favore delle famiglie agricole; nelle aziende a carattere familiare il lavoro rappresenta una palestra di vita**. Il termine palestra non è stato utilizzato a caso perché è nel confronto con i propri coetanei, che non sono figli di agricoltori, che ci si sente "diversi", ad esempio nell'utilizzo del tempo libero, laddove nei centri urbani lo sport è una delle attività più esercitate dai giovanissimi.

Tali elementi si ritrovano con differente intensità nelle riflessioni dei figli dei titolari delle aziende.

S., figlio maggiorenne di L., titolare di un'azienda viticola con agriturismo annesso, ricordando la sua infanzia afferma che *"mi ha permesso di sviluppare una certa autenticità nel modo di osservare, relazionarmi con altre persone delle mie età che sono sempre vissute in grandi città, avere una propria capacità di riflessione. Aver avuto la possibilità di conoscere e incontrare persone come i miei nonni, ovvero persone buone e vere che nel loro piccolo mondo sono riusciti a trovare la felicità e il vero senso della vita".*

Dalla lettura delle interviste, **emerge il ruolo di protagonismo esercitato dalle donne all'interno dei nuclei familiari valdostani, sia nelle veste di titolari che di coadiuvanti**. Ben inteso, si tratta di un protagonismo che storicamente c'è sempre stato in agricoltura, è l'*anello forte* a cui Nuto Revelli ha dato voce per raccontare il protagonismo femminile negli anni in cui i mariti erano al fronte.

E' un ruolo primario che le donne esercitano nel veicolare il cambiamento e sul quale senza reticenze ne rivendicano la maternità, dice L., impegnata in un'azienda viticola con annesso agriturismo: *"mio marito ha iniziato a lavorare come agricoltore nel 1991, quando abbiamo iniziato l'attività. Lui non aveva nessuna esperienza specifica, era un militare ... io invece avevo un'esperienza anche se generica che mi è stata molto*

utile per partire e consolidarci. Oggi ci scherzo un po' su, ma non troppo, posso veramente affermare di essere stata il motore dell'azienda".

3.3 L'interazione tra famiglia e territorio

La lettura delle interviste restituisce una visione del rapporto tra famiglie agricole e territorio che va affrontata da più prospettive.

Nella prospettiva dei capi famiglia, la lettura che viene restituita **è quasi sempre posta in funzione all'azienda: il territorio è percepito come un dato di fatto**. Sono la montagna, o la vallata, le condizioni ambientali che hanno spinto verso un certo tipo di attività agricola e che continuano ad influire sulle scelte imprenditoriali. Nelle interviste si parla di vocazione del territorio rispetto ad una determinata pratica che può incidere sull'orientamento tecnico economico dell'azienda.

Quando L. tenta di riassumere le condizioni che hanno orientato la scelta di cosa fare il riferimento è spesso al territorio: *"avevo la consapevolezza però che la strada da seguire non fosse quella di legarsi all'allevamento ma di puntare sulla vocazione territoriale per la viticoltura e il vino"*.

Ma nella lettura del rapporto famiglia-azienda-territorio vale anche il viceversa rispetto a quanto detto sopra. Sono le azioni dell'uomo che ne hanno modificato nel tempo i connotati originari. **In questo caso il territorio è percepito come un organismo vivente, che presenta vincoli e opportunità che di volta in volta devono essere tenuti in considerazione per lo sviluppo dell'attività** (lo sviluppo del turismo, come l'abbandono delle terre, la costruzione di case per figli e nipoti).

E così che G., titolare di un'azienda zootecnica in zona turistica, rende vivo il territorio quando afferma che: *"il territorio in cui vivo mi ha molto aiutato perché l'afflusso turistico è notevole ed è stato un buon punto di partenza, però non basta, ci vuole un progetto, delle idee"*.

Parallelamente si assiste, negli ultimi anni, in concomitanza della crisi economica, ad un ritorno "forzato" ai campi, che, come nel caso di M. titolare di un'azienda situata nella Bassa Valle, sta ostacolando le prospettive di allargamento dell'azienda: *"la crisi industriale di questi ultimi anni ha contribuito a fare tornare qualche persona a svolgere un'attività agricola, anche se le produzioni sono destinate solo al consumo familiare, ma anche questo elemento ha bloccato il mercato dei terreni agricoli, anche se solo in affitto"*.

Nella prospettiva dei figli e degli anziani la lettura è più focalizzata sulla dimensione della qualità della vita sui servizi e sulla loro accessibilità, e per quanto riguarda i più giovani, **sulla possibilità di condividere con i coetanei i momenti di svago**. In questo caso, a seconda della posizione geografica in cui insiste l'azienda il giudizio che emerge è differente, ma è un giudizio che prescinde dal trovarsi o meno all'interno di un nucleo familiare che gestisce un'attività agricola.

Gli anziani ricordano come era il loro territorio senza atteggiamenti nostalgici, sono consci che prima l'isolamento era una condizione molto più palpabile che implicava l'autosufficienza delle comunità, ricorda E., ex allevatrice che, *"negli anni 40, quando ero bambina, non c'erano servizi di trasporto, mancava anche la strada e andare ad Aosta era un problema ... si perdeva l'intera giornata e ci volevano ore di cammino"*. *C'era uno spaccio che vendeva un po' di tutto, il Comune e la chiesa ma nulla di più. A parte la maestra e il parroco tutti vivevano di agricoltura ed allevavano un po' di bestiame per il latte, che portavano in latteria, e la carne"*.

S., la figlia maggiore di O. titolare di un'azienda situata a 1700 metri nella zona dell'Alta Valle, sostiene che *"i disagi che ho dovuto patire non sono legati all'attività rurale, ma semmai alla conformazione del territorio, alla difficoltà di comunicazione e agli spostamenti che rendono difficile la vita per tutti i giovani della nostra comunità, non solo quelli delle famiglie agricole"*.

3.4 La percezione rispetto a mercati e politiche: lo stato delle cose e le prospettive

Tutti gli **intervistati sono concordi nel ritenere di essere nel mezzo di un cambiamento epocale.**

La crisi economica da un lato si è combinata alla globalizzazione dei mercati amplificando le debolezze strutturali del sistema agricolo regionale, ritenuto troppo statico, e dall'altro ha prodotto una forte contrazione di risorse pubbliche a favore del settore.

A questo quadro **si aggiunge anche un ulteriore elemento, in parte già affrontato, sul ruolo che gli altri settori economici hanno avuto nello sviluppo dell'agricoltura novecentesca.**

Nel loro racconto gli intervistati hanno più volte sottolineato la presenza di un **sistema di vasi comunicanti all'interno del nucleo familiare** tra chi, impiegato in altre attività, ha investito parte degli introiti in agricoltura.

Questo sistema, che ha permesso a molte famiglie di affrontare con relativa serenità investimenti aziendali spesso molto onerosi, soprattutto nel settore dell'allevamento, **adesso sta scricchiolando**; fanno eccezione le famiglie in cui c'è la presenza di persone impiegate nel settore pubblico.

M., titolare di un'azienda della bassa valle ricostruisce in poche battute lo stato delle cose: *"l'economia delle famiglie locali prima era basata sul reddito di operai e impiegati nell'industria, cui si aggiungeva un'attività agricola marginale che portava poco reddito, ma contribuiva a ridurre i costi dell'alimentazione, mentre ora l'economia locale si basa sui servizi e un po' sull'agricoltura"*.

Rispetto al tema dell'efficienza, una questione centrale che ha profonde ricadute sulla qualità del lavoro quotidiano, in termini di impiego di tempo e di energie mentali, **è rappresentato dalla burocrazia**. In tutte le interviste effettuate, il tema della burocrazia, nella sua accezione più ampia, che prescinde dall'essere o meno coinvolto in una pratica amministrativa di finanziamento, ma riguarda il normale funzionamento dell'attività di impresa, il giudizio che emerge è impietoso.

Ad esempio, rispetto alla gestione dell'attività agrituristica L., moglie di H., che gestisce l'attività, fa notare come: *"ogni giorno devo registrare tutto quello che uso, compilare il documento di trasporto (DDT) per ogni cosa che passo dall'azienda agricola a quella agrituristica. Oggi come oggi faccio i conti con 25 registri differenti! L'agriturismo è un punto forte del sistema Italia ma è lasciato a se stesso e invece dovrebbe essere regolato da leggi che spingono verso la semplificazione. Ma nessun legislatore ha preso in mano l'agriturismo e tutto viene analizzato a compartimenti stagni. Nessuno si è mai preso la briga di comprendere in che modo la gestione burocratica della nostra attività sia più leggera"*.

Ma lo stessa difficoltà viene incontrata anche sulla gestione delle pratiche per l'accesso a finanziamenti e a premi. Fa presente sempre L. che: *"ho avuto problemi con il fascicolo aziendale, perché non combaciavano i dati dichiarati da noi con quelli che risultavano dai rilievi aerei ma non ho ancora risolto la situazione. Non posso perdere tempo a sistemare cose che non dipendono da me, se io ho 2,3 ha di vigneti, e oltretutto li ho fatti misurare da un geometra a mie spese.."*.

I problemi connessi alla parcellizzazione sono ancora presenti: G., allevatore della media valle asserisce che *"nel mio comune questo è ancora uno dei più grandi ostacoli all'attività agricola e tutte le aziende che sono rimaste, e sono poche, hanno difficoltà a mettere insieme degli appezzamenti di dimensioni sufficienti a svolgere in modo agevole le varie operazioni necessarie per coltivare i prati, raccogliere i foraggi e pascolare il bestiame"*.

In più interviste gli allevatori entrano nel merito del **prodotto Fontina DOP**, che costituisce ancora l'elemento portante dell'economia agricola regionale con un apporto prevalente rispetto alla PLV dell'intero settore, ma che attraversa un periodo difficile, che peraltro sembra non volersi concludere.

Alcuni allevatori hanno ormai abbandonato la speranza di tornare a prezzi remunerativi e hanno cambiato senza pentimenti l'indirizzo produttivo, altri invece continuano a operare nella filiera DOP.

L'allevatore G. non ha dubbi: *"La produzione di latte per Fontina non è più remunerativa; l'ho capito quando conferivo il latte delle mie bovine al Caseificio cooperativo di cui ero socio e che mi corrispondeva ogni anno un prezzo sempre più basso: invece di migliorare, il bilancio della mia azienda peggiorava. Il sistema cooperativo garantiva in passato un buon prezzo, oggi non più"*.

E spiega i motivi della sua scelta per tentare di migliorare la redditività dei suoi prodotti e del latte in particolare: *"Ecco perché ho deciso di passare alla trasformazione in azienda e di realizzare un agriturismo; chi produce solo latte da conferire o vendere, viene pagato con un prezzo che non copre i costi di produzione e produce in perdita"*.

Un altro tema che più volte viene evocato nel corso delle interviste investe **la dimensione dell'innovazione**.

Si tratta di un aspetto che non è ascrivibile esclusivamente all'età del titolare o all'orientamento tecnico economico dell'azienda: **l'innovazione viene inquadrata da giovani e meno giovani**, titolari di aziende zootecniche e non, **come discontinuità con il presente**, presente inteso come la sintesi vivente del passato che ogni giorno viene vissuta.

Letta sotto questa lente di ingrandimento, **l'innovazione ha una collocazione atemporale che si snoda negli ultimi 40 anni dell'agricoltura valdostana con dinamiche molto simili tra loro**. Prima di tutto rispetto a ciò che l'innovazione incontra nella rottura di equilibri consolidati: nel doversi confrontare con un **quadro normativo spesso inadeguato**, con **una struttura amministrativa senza le necessarie competenze** per accompagnare e facilitare il processo innovativo, con **un sistema bancario incapace** di comprendere la portata dell'innovazione e muovendosi in un **contesto di relazioni** con le rappresentanze di categoria e con i colleghi agricoltori **in cui ormai regna la diffidenza**.

Racconta G., allevatore over 50, *"Il progetto dell'azienda integrata con la trasformazione e con l'attività agrituristiche è nato allora (fine anni 80) e la sede dove ora mi trovo è il frutto di questo progetto, perseguito in quasi 30 anni. ... Molti uffici non sapevano che cosa fare, come applicare norme e leggi ... In questi casi ho ottenuto i primi mutui contro il parere di molti funzionari di banca e alla fine mi sono stati concessi sulla base del valore stimato dell'immobile, offerto in garanzia, e non dei risultati di bilancio che l'attività economica generava. ... Adesso ciò che ho fatto allora non lo farei più, non potrei perché le banche hanno ancora reso più stretti i criteri di concessione del credito."*

Più vicine temporalmente sono le considerazioni di E., titolare di un'azienda mista (ortofrutticoltura e avicoltura) con annessi agriturismo e fattoria didattica. Le sue riflessioni sono circoscritte all'abitare, un elemento non inquadrabile nel concetto di innovazione classico, ma che rientra nella categoria di innovazione introdotta sopra. Sottolineando l'importanza, per la sua attività, di avere l'abitazione vicina ai terreni sia per la trasformazione dei prodotti e per le attività connesse, E. afferma che *"dopo 2 anni di lotte con l'Assessorato, sono riuscita a farmi finanziare l'abitazione del conduttore prima non prevista; la prima azienda non zootecnica ad avere riconosciuto questo diritto. Nel 2011 sono potuta entrare finalmente nella mia nuova casa."*

In molti casi gli intervistati hanno operato scelte che hanno portato a **innovazioni di processo**, più raramente **di prodotto**. Gli investimenti per il miglioramento dei processi aziendali sono stati decisamente elevati e hanno interessato locali, attrezzature e macchinari; molti imprenditori hanno anche dichiarato che partecipano anche a fiere del settore per la loro formazione personale.

3.5 Considerazioni conclusive: Il passaggio del testimone e riflessioni per il futuro

Il primo dato da mettere in evidenza è che nonostante tutto, la fatica, la burocrazia e i sacrifici, **quasi tutti hanno una visione ottimistica del futuro**. E' un minimo comune denominatore delle aziende che hanno già creato le condizioni o hanno chiaro in mente quali sono i passaggi da fare per rendere redditizia e sostenibile l'attività.

Accanto a queste vi sono altre realtà che non sono più aziende o che si avviano a non esserlo (perché manca il ricambio generazionale); nel "campione" intervistato rappresentano una parte residuale, ma **nel contesto generale valdostano rappresentano una quota numerica rilevante e si pone la questione della loro gestione**.

Si tratta di realtà per lo più collegate al **sistema zootecnico**, "aziende" che hanno abbandonato l'attività di allevamento o che storicamente l'hanno avuta solo per l'autoconsumo, le cui superfici foraggiere ora a servizio di aziende ancora attive, corrono il rischio a breve di **trasformarsi in terreni incolti**.

Nelle aziende intervistate, e tra queste quelle con figli maggiorenni, è possibile cogliere dalle risposte di quest'ultimi una volontà a proseguire l'attività dei genitori, anche quando negli studi o nel lavoro hanno preso strade diverse. L'essere cresciuti a stretto contatto con il lavoro agricolo si è radicato, come dice V. figlia di L., titolare di un'azienda vitivinicola in zona non turistica, *"sono cresciuta insieme all'attività e l'attività è cresciuta insieme a me, voglio adesso poter fare le mie proprie esperienze, anche se sono completamente diverse dall'ambito agrituristico e sono contenta che i miei genitori non solo accettano quest'idea, ma mi aiutano quanto possono nelle mie scelte. Conoscendo gli sforzi che tutti noi abbiamo messo nel far vivere l'azienda, penso che sarebbe un peccato non riprenderla, ma per il momento non ho ancora preso questa difficile decisione"*.

Il passato familiare in agricoltura è comune alla gran parte degli intervistati e lo è in particolare per chi gestisce aziende zootecniche. Ad eccezione di qualche agricoltore over 55, che non ha eredi interessati all'attività, l'obiettivo unico è fare dell'agricoltura una **fonte solida e sicura di reddito**. Questo dato è certamente influenzato dal fatto che **il campione è costituito da soggetti che hanno investito**, a volte in modo massiccio, nella loro attività ed è quindi **normale che si attendano ricadute economiche** dai loro sforzi.

Tutti si mostrano consapevoli del diverso clima e delle diverse condizioni in cui l'agricoltura si trova in questi anni di crisi rispetto al passato, **ma dichiarano che desiderano prima di tutto che il conto economico aziendale sia positivo più per l'efficacia dei prodotti e delle innovazioni introdotte, che dei sostegni diretti o indiretti al reddito che provengono o arriveranno dall'esterno**. E' una affermazione ripetuta che rappresenta senza dubbio l'orgoglio per un lavoro ben fatto e il desiderio che questo venga riconosciuto attraverso il prezzo.

C'è la consapevolezza che in passato il valore del prodotto rappresentava una componente essenziale e importante dei ricavi, mentre oggi è cresciuta in modo eccessivo la quota di ricavi da aiuti e contributi. Con accenti diversi tutti formulano l'auspicio di tornare e veder crescere i ricavi da PLV aziendale rispetto alle entrate diverse almeno come in passato.

Particolare enfasi nel richiedere prezzi più equi, proviene da intervistati del mondo zootecnico, il più colpito, con tutta evidenza, dalla caduta di valore delle produzioni, che, come nel caso della Fontina, sono **protette da marchi comunitari**, ma proprio per questa ragione **fortemente vincolate da disciplinari** rigidi che rendono **difficili o impossibili processi innovativi** altrimenti favorevoli.

All'interno del settore si notano evidenti differenze tra chi ha scelto di diversificare le proprie produzioni e chi invece utilizza il tradizionale allevamento di bovine da latte nella filiera dalla DOP: i primi hanno energia e passioni nuove, mentre chi produce latte per Fontina DOP vive spesso, in

questo momento, un'evidente mancanza di motivazioni e sembra che chi ha deciso di trasformare il proprio latte possa avere maggiori chances di successo rispetto agli altri.

Determinare delle priorità di intervento, in particolare per il settore zootecnico, è essenziale, perché presuppone indirizzi diversi dal passato, quando lo sforzo era interamente diretto a sostenere la cooperazione tra produttori e raggruppare in senso organizzativo ed economico i vari segmenti della filiera.

Tutto si basava sulla trasformazione collettiva, con conferimento della produzione primaria a strutture cooperative e concentrazione dell'offerta. Oggi, invece, le aziende che si dichiarano più ottimiste rispetto al futuro sono quelle che hanno rotto questo cerchio, vogliono crearne un altro, più efficace, e si propongono al mercato come aziende a filiera corta, con trasformazione della produzione primaria, commercializzazione in gran parte in forma diretta e spesso con indirizzo produttivo non bovino, ma caprino.

Queste aziende non seguono quasi mai indirizzi produttivi tradizionali ma producono prodotti nuovi, non innovativi in sé, ma in quanto estranei alla tradizione regionale, come yogurt o formaggi freschi o latte crudo alimentare.

Tuttavia la strada della chiusura della filiera aziendale è portata avanti da pochi, economicamente solidi, per lo più localizzati in area turistica. A giudizio del valutatore si tratta dunque di una strada percorribile solo da alcuni e non dalla maggioranza.

La rilevanza del prodotto Fontina nella cultura agricola valdostana è tale per cui, risulta ancora essere il naturale approdo della filiera zootecnica, nonostante, come già sottolineato, non sia più garantita una sufficiente remunerazione del latte alla stalla.

Tutto ciò dovrebbe spingere gli attori della filiera a ragionare sui punti di debolezza dell'attuale sistema.

I dati Nielsen sul consumo dei prodotti alimentari indicano come, nel contesto della crisi ma anche dell'apertura di nuovi mercati (la Cina tra tutti), i prodotti di qualità certificata e biologici mantengano valori di prezzo più remunerativi grazie ad una domanda crescente e più attenta alla qualità e alla sicurezza alimentare da parte del consumatore.

Il sistema cooperativistico valdostano rappresenta allo stesso tempo un punto di forza per tutte quelle realtà, la maggioranza, che non trasformano in azienda e che non avrebbero le capacità per sostenere tali investimenti. E' un sistema che è in grado di dialogare per volumi con i grandi attori a valle della filiera, ma che allo stesso può incidere a monte sullo standard dei prodotti, partendo dalla lavorazione in stalla e sui pascoli.

Una politica che punti ad una maggiore remunerazione dei produttori di base non può che non ripartire da questi soggetti che dovrebbero prendere atto dell'attuale sotto valorizzazione del prodotto Fontina DOP.

Allo stesso tempo **è necessario aggiornare le politiche a favore delle aree più marginali rivolte a tutto il tessuto produttivo e sociale** per fare in modo che sia garantita la permanenza dei nuclei familiari, anche e soprattutto di quelli non direttamente coinvolti in attività agricole. In tale contesto **è più che mai necessario fare sistema e stimolare una governance locale che sostenga azioni collettive più che sommatorie di progetti individuali** se come ci ricorda G, allevatore in zona turistica,: *"Si parla molto di territorio a vocazione turistica e di integrazione tra turismo e agricoltura ma poi, sia a livello di istruzioni i locali, sia di colleghi e vicini di casa, non è che ci sia stata una gran collaborazione, anzi".*