

**Andrea Camesasca (cda Lariofiere)**

«Agricoltura continua a ottenere riscontri. Questo significa che la riscoperta delle tradizioni sta diventando un elemento qualificante in contrasto con la cultura dello sviluppo inarrestabile»



**Angelo Onesti (Confagricoltura Como)**

«L'agricoltura sta crescendo molto anche nei nostri territori. Il numero delle aziende giovani sale di un 15% annuo, segnale della rinnovata importanza del comparto. C'è un crescente desiderio di natura delle persone»



1



2



3



5

**Folla a Lariofiere**

1. Prodotti tipici sui banchi ma anche incontri con i produttori, dimostrazioni, cultura e tradizione per il rilancio del settore agroalimentare 2. Elio Fiorucci e Gualtiero Marchesi ieri nei padiglioni di Agrinatura con l'imprenditore canturino Maurizio Riva 3. Matteo Bartolini e Andrea Muscarà, tra i promotori di "Zafferanza", l'azienda brianzola specializzata nella coltivazione dello zafferano: «Non serve un grande investimento iniziale ma tanta dedizione: si tratta di un lavoro al 100% manuale che prevede una cura costante dei campi e una presenza quotidiana» 4. 5. La manifestazione è ormai un classico appuntamento della stagione di Lariofiere. Sarà aperta anche oggi dalle 9.30 alle 19. Il biglietto intero è di 4 euro a persona

## Coltivazione dello zafferano Business anche in Brianza

ERBA

Coltivare zafferano in Brianza. A pensarci è stato un gruppetto di quattro giovani agrari che, ancor prima dell'ottenimento dell'agognata laurea, si sono inventati un'attività tutta nuova a due passi da Monza ad alto rendimento economico.

Un'attività che ben si abbina con l'idea di un'agricoltura di nicchia capace di attrarre il gusto e la considerazione dei clienti. Sufficienti, almeno per partire, alcuni ettari di terra e il desiderio di lavorarla ogni giorno, andando personalmente a togliere a mano qualsivoglia fil d'erba nascesse pur di preservare la coltivazione sognata.

Da questo sforzo è nata la "Zafferanza", prodotto che, com'è facile leggere dal gioco di parole, altro non è che lo Zafferano di Brianza.

**Il primo passo**

Ideatori di questa nuova attività agricola sono **Matteo Bartolini** e **Andrea Muscarà** che, assieme ai soci **Paolo de Benedictis**, hanno puntato a qualcosa di differente rispetto alla massa pur di provare a sfondare in un comparto, quello agricolo, altrimenti preda di altre logiche.

Dal allo zafferano sotto casa il passo è stato breve, mai poi non troppo, con la ferrea volontà di farsi conoscere, di guardare al futuro con ottimismo e di far passare il concetto della filiera corta anche in prodotti tradizionalmente considerati appannaggio d'altre terre a sorreggere le difficoltà quotidiane. «Un paio d'anni fa - racconta

Bartolini - quasi per sfida, abbiamo acquistato un migliaio di bulbi dalle Marche per vedere se la nostra idea potesse avere le gambe per stare in piedi. La pianta, con somma gioia, cresceva bene anche da noi, a Usmate Velate, e così abbiamo deciso di comprarne altre per capire se da quella intuizione potesse nascere un'attività agricola vera e propria».

**Tra i banchi dell'università**

Una consapevolezza nata a Milano tra i banchi di Agraria, dove i quattro soci hanno trovato terreno fertile per sviluppare la loro ipotesi imprenditoriale e, passo dopo passo, verificare quale fosse la risposta del mercato al prodotto che si accingevano a portare alla ribalta. La Zafferanza, in questo modo, è partita, con un ritorno nient'affatto malvagio da i cultori della produzione a filiera corta, che subito hanno fatto incetta del prodotto. Il resto è storia di questi giorni, con la partecipazione alle fiere di settore - inclusa Agrinatura di Erba - per promuovere il frutto della loro intuizione.

«Lo zafferano - continua Muscarà - ha bisogno di poco investimento iniziale, ma di tanta dedizione successiva. Si tratta di un lavoro al 100% manuale, che prevede una cura costante dei campi e una presenza quotidiana perché le attività non possono essere effettuate da macchinari. Siamo senza dubbio soddisfatti per essere riusciti a fondare la nostra azienda e, dunque, ora ci auguriamo che la stessa possa crescere ancora». ■

**La scheda**

### Delegazione dall'Africa Si guarda verso l'Expo



**Edizione molto ricca**

**Gruppo dal Togo**  
Agrinatura guarda direttamente all'Expo, con una delegazione del Togo presente a Erba per visitare - prima in assoluto per un'iniziativa del genere - gli oltre 200 espositori. Il bilancio della manifestazione è prematuro. L'obiettivo è raggiungere i 35mila visitatori.



Spazio, non solo, non solo a stand di produttori agricoli, di enti di tutela e di realtà locali, ma anche a un concorso floreale per decretare i rappresentanti regionali al Campionato italiano di settore. Un mix di proposte all'insegna dell'ambiente, della natura e della tradizione, con l'angolo del Food System a rappresentare il meglio della produzione agricola in ambito culinario.

## «Prodotti di nicchia La nuova frontiera della provincia»

COMO

La presentazione delle domande d'ammissione alla graduatoria, proprio nelle scorse settimane, è stata posticipata al 28 novembre. Questo - spiega Giovanni Carmignani, rappresentante degli agricoltori all'interno della camera di commercio di Como - «per dar modo a più giovani di organizzarsi, visti i problemi nella preparazione dei documenti e nella stesura dei progetti che avevamo riscontrato in precedenza».

**Sostegno istituzionale**

Un chiaro segnale che, come già fatto lo scorso anno, l'ente camerale di Como intende sostenere i nuovi agricoltori della provincia, individuando un



Giovanni Carmignani

fondo da 60mila euro da distribuire ad aspiranti imprenditori, o a neonate imprese iscritte dopo il primo gennaio 2014, che abbiano la volontà di sviluppare attività legate alla produzione primaria in agricoltura (coltivazione, allevamento, silvicoltura, orticoltura con vendita diretta), oppure alla

trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli derivante dalla stessa.

Un sostegno massimo di 10mila euro a testa, o comunque pari al 40% dell'investimento totale previsto dai concorrenti nel loro business plan.

**Produzioni di nicchia**

«In provincia di Como - continua rappresentante degli agricoltori all'interno della camera di commercio di Como - non bisogna pensare ad attività intensive, ma allo sviluppo di produzioni di nicchia, ad alto valore aggiunto.

«Di idee ce ne possono essere a decine, non necessariamente legate al taglio delle piante, oppure alla coltivazione di frutta e ortaggi in senso stretto».

Dal recupero dei castagneti all'allevamento di tartufo nero, i mercati potenziali su cui mettere gli occhi sono davvero innumerevoli.

Per ulteriori informazioni sul bando, è sufficiente rivolgersi alla camera di commercio di Como. ■ **A. Gaf.**

## «Consegno verdura a domicilio Un'idea che funziona bene»

ALBESE CON CASSANO

Con la sua "Chilometro 0", nome aziendale che certo richiama più d'altri la vocazione alla filiera corta di chi l'ha ideato, **Simone Portella**, da ormai 8 anni, ha lanciato la sua personale sfida alla produzione agricola d'un tempo.

Un passato da mosaicista, Portella - che già da ragazzo si era diletto, ma soltanto in famiglia, nella produzione d'ortaggi e in piccole attività di zootecnia - ha deciso di cambiare la sua precedente vita e, tra Albesse con Cassano e dintorni, ha iniziato a coltivare verdure d'ogni tipo, appartenenti per lo più alla tradizione contadina locale.

«I primi anni - racconta - sono stati davvero difficili. Fare il contadino da solo significa dover dedicare molto tempo al giorno, investire tutto il dena-



Simone Portella, sua l'idea dell'azienda agricola a km zero

ro a disposizione e sperare che, un giorno, questo sforzo paghi. Si tratta di un lavoro di fatica, di passione e di dedizione, dove non ci sono sabati, domeniche, tantomeno le ferie».

Quattro anni tirati, e non poco, che gli hanno però concesso di «avviare la macchina». La ricerca dei terreni da colti-

vare, l'acquisto di qualche mezzo meccanico e l'avvio delle prime semine, peraltro non sempre all'altezza delle aspettative sono stati i primi passi.

Da lì è stato tutto un crescendo, fino ad arrivare a un paniere di «ben 180 clienti abituali», cui Portella non manca di consegnare la spesa direttamente a domicilio.

«Inizialmente avevo pensato ai mercati. Lo spreco, però, era tale che non ne valeva la pena. Ho pensato, dunque, di puntare al porta a porta, consegnando direttamente la verdura a casa dei miei clienti.

«È stata una scelta indovinata, tant'è che oggi mi consente di mandare avanti la mia attività con buone prospettive di crescita», conclude soddisfatto dei risultati di un lavoro che costa fatica. ■ **A. Gaf.**