

## **Cuore Verde, un progetto di cooperazione tra agricoltori per aggregare l'offerta e valorizzare il territorio**

**Un giovane imprenditore, dopo gli studi in Economia presso l'Università Bocconi di Milano, torna nel Basso Molise, la sua terra d'origine, fonda una cooperativa e aggrega i produttori del territorio**

Ci troviamo a pochi chilometri dalla costa Adriatica, nel Basso Molise, dove il giovane Giuseppe La Palombara, è tornato dopo gli studi universitari per concretizzare la sua vocazione imprenditoriale, aggregando in forma cooperativa i produttori agricoli della zona per realizzare prodotti di qualità, con impianti tecnologicamente avanzati. Con i fondi della Misura 123 "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali", del PSR Molise 2007/2013, Giuseppe ha creato un nuovo impianto per la lavorazione, la trasformazione, la conservazione e la commercializzazione dei prodotti conferiti dai soci e delle aziende del territorio.



Abbiamo incontrato Giuseppe nella sua azienda, dove ci ha raccontato come è nato il progetto.

### **Giuseppe, com'è nata l'idea di creare una cooperativa agricola?**

*Nel 2006 mi sono Laureato in Economia Aziendale all'Università Bocconi con una specializzazione nella gestione delle imprese industriali. Ho lavorato per 2 anni nel settore Marketing della Christian Dior, ma sentivo che non era la mia strada. Manifestando questa mia insoddisfazione a mio padre, da sempre impegnato nell'associazionismo agricolo, abbiamo pensato di creare una cooperativa agricola, aggregando gli imprenditori del territorio per dare forza produttiva e di mercato ai nostri prodotti regionali e farli conoscere anche fuori dai nostri confini.*

### **Dopo aver maturato tale decisione, quali sono stati i passi successivi?**

*Abbiamo creato una struttura associativa ortofrutticola che inizialmente lavorava in un bacino di 100 ha dove si coltivavano principalmente barbabietole da zucchero e cereali. Poi ci siamo posti il problema della rotazione delle colture, per non impoverire i campi e da lì abbiamo iniziato a scoprire gli antichi legumi che si coltivavano in passato e ad introdurre tecniche per la produzione biologica. Oggi produciamo principalmente olio, cereali e legumi su oltre 2.500 ha di terreno di oltre 250 aziende agricole aderenti.*



*L'area di stoccaggio realizzata con i PSR*

### **Come è venuto a conoscenza delle opportunità del PSR Molise?**

*Sono Presidente dell'Associazione bieticoltori del Molise aderente al Consorzio Nazionale Bieticoltori CNB, svolgo anche una funzione di rappresentanza sindacale nella nostra zona presso lo Zuccherificio del Molise, per cui sono sempre attento alle problematiche e alle esigenze del settore, nonché alle opportunità di finanziamento presenti.*

### **Cosa ha realizzato con le risorse dello Sviluppo Rurale?**

*Con la Misura 123 "Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali", ho realizzato una struttura per la lavorazione, la trasformazione, la conservazione e la commercializzazione di prodotti agricoli (olio, cereali, legumi), conferiti dai soci, con impianti altamente tecnologici ed innovativi, tra cui i "silos-bag", un'innovativa tecnica di stoccaggio dei cereali in silos orizzontali adoperata in Argentina. Selezioniamo le sementi di qualità, le forniamo ai produttori associati, supportati dai nostri agronomi, raccogliamo, trasformiamo e confezioniamo i prodotti per immetterli sul mercato.*

**Avete visionato altre esperienze produttive simili, per meglio concretizzare il progetto?**

*Si. Tramite fiere e riviste specialistiche siamo venuti a conoscenza della tecnica di stoccaggio attraverso i "silos-bag" e siamo stati in Argentina per vederne direttamente l'utilizzo. E' una struttura importata in Italia e siamo i primi in Molise ad applicarla. Permette di conservare "sottovuoto" i cereali senza alterare la qualità e le proprietà nutrizionali.*



*I silos-bag*

**La cooperativa segue tutta la filiera produttiva?**

*Si, conosciamo tutto dei nostri prodotti e grazie all'investimento del PSR abbiamo chiuso il ciclo produttivo, dal seme alla vendita del prodotto finale, e siamo riusciti ad assorbire l'intera produzione realizzata dalle nostre aziende. Grazie a questo intervento le aziende ottengono un prezzo migliore sulla vendita, recuperando il valore aggiunto delle produzioni.*

**Quali sono i canali di commercializzazione?**

*L'80% dei prodotti resta in Italia ed il 20% va all'estero. I prodotti sono venduti nel nostro punto vendita aziendale, a livello nazionale e internazionale attraverso le grandi industrie alimentari (Barilla), conserviere e di surgelazione e la grande distribuzione anche all'estero (Germania).*

**Di quali canali di comunicazione vi servite?**

*Al momento non abbiamo un'attività strutturata di comunicazione e quindi ci avvaliamo di azioni di tipo informali (passaparola) tra gli agricoltori e attraverso le relazioni industriali. In futuro l'attività di comunicazione sarà più strutturata attraverso azioni di marketing (pubblicità, sito internet, stampa).*

**Come vede la sua attività in futuro?**

*In crescita, con obiettivi di diversificazione e di continua innovazione di processo e di prodotto. Inoltre, abbiamo partecipato all'ultimo bando della misura 123, presentando un progetto che va a completare le attività, con un impianto di stoccaggio nell'area adiacente il fabbricato, in linea diretta con gli impianti attuali.*



*L'impianto di lavorazione*

**Qual è il suo giudizio sul PSR Molise**

*Molto buono. Le risorse del PSR mi hanno permesso di realizzare la mia vocazione imprenditoriale e di farmi ritornare a casa, con un progetto che ha ridato slancio economico e sociale al territorio, salvando molte aziende agricole dalla chiusura e dando occupazione a molti giovani che sono ritornati a credere nei valori della terra come fonte di sostentamento e di vita.*

di Mena Izzi