

## 2.8 AGRITURISMO S'ISPIGA

# *Agriturismo S'Ispiga*

<http://www.sispiga.it/>

### 2.8.1 Struttura e storia aziendale

L'Agriturismo S'Ispiga muove i suoi primi passi nel 2004, come attività annessa all'azienda agricola di Inzis Salvatore, oggi più che ottantenne. È collocata nel Montiferru in Località Tega, sul territorio di Cuglieri, lungo la Strada Statale n.292 al km 97,400 tra Cuglieri e Oristano. L'origine aziendale è da ricercarsi nei decenni passati: erano gli anni sessanta quando Salvatore -insieme con i suoi due fratelli- avvia l'impresa, un'impresa che si configura come naturale prosecuzione dell'impegno della famiglia d'origine nel settore agricolo- zootecnico. Poi c'è stata anche una società tra fratelli -dal 1993 fino al 2003, anno del suo scioglimento- quindi la decisione da parte di ciascuno di andare avanti da solo. Maria Ausilia, figlia del fondatore -attuale proprietaria della struttura agrituristica e del terreno in cui questa sorge, nonché futura imminente titolare dell'impresa paterna- racconta la loro storia: *"[La società era vocata] Soprattutto all'allevamento degli ovini che è andato benissimo finché i tre fratelli erano uniti, quindi c'era chiaramente la manodopera familiare. Poi, nel momento in cui non c'è stata più questa unione, eravamo arrivati ad avere circa 2000 capi ovini, la società si è frantumata e ognuno ha preso la sua strada. Per carità va comunque bene ma chiaramente i numeri son diversi."*

Oggi Salvatore gestisce l'azienda -di cui è formalmente titolare- insieme alla moglie, al figlio, alla figlia ed al genero; il figlio ed il genero, inoltre, sono a loro volta titolari, ciascuno, di una propria azienda. Di fatto esiste una grande collaborazione tra queste tre realtà produttive, tanto che le rispettive attività si intersecano tra loro in maniera funzionale; collaborazione che poi si estende anche tra queste aziende e le aziende zootecniche dei cinque nipoti di Salvatore, che hanno aperto le loro imprese, anch'essi, a seguito dello scioglimento della società dei loro padri.

Concepito il tutto come un unico progetto di impresa, è possibile affermare che la produzione si svolge all'interno di due corpi, collocati nello stesso comune: quello centrale - che si compone di 90 ettari, ed il secondo, più piccolo, di 10 ettari. Tra i due vi è una distanza di circa 15 chilometri. Nel secondo corpo trovano spazio i locali destinati all'agriturismo (ristorante e camere per il pernottato), un orto, cavalli ed asini (complessivamente 4 capi -di cui è proprietaria Maria Ausilia) ed alcune galline. Nel corpo centrale, dove è presente anche una casa colonica, vi sono due capannoni -uno ospita la stalla, la sala mungitura ed un altro locale (utilizzato in passato, per alcuni anni, come mini caseificio), il secondo capannone ospita il ricovero degli attrezzi e l'area di stoccaggio dei cereali; i terreni vengono coltivati a cereali ed erbai, vi è un oliveto impiantato nel 1996, un orto, si allevano ovini (270 capi) e suini (10 capi). Salvatore si occupa a tempo pieno dell'attività agricola e zootecnica, aiutato dalla moglie e dal figlio. L'agriturismo, invece, è portato avanti a tempo pieno da Maria Ausilia e da suo marito, coadiuvati da sei dipendenti che si occupano del servizio in sala e delle camere. L'azienda realizza anche tutta una serie di trasformati, della cui produzione si occupano fondamentalmente Salvatore (prosciutto, formaggi -fresa e casu axedu) insieme alla figlia ed

al genero (conserven, marmellate, paste e dolci).

Una parte della produzione viene venduta ad altre aziende della filiera produttiva, la restante parte viene utilizzata per il servizio di ristorazione in agriturismo. Nello specifico, la maggior parte del latte viene conferito al caseificio FOI, così come la maggior parte degli agnelli vengono venduti a una macelleria che ha sede nell'oristanese. Una parte degli agnelli, le pecore e i suinetti vengono consumati all'interno dell'agriturismo. Stessa destinazione per la produzione di olive, ortive, grano e per i trasformati che derivano da queste materie prime, nonché dalla lavorazione delle carni.

Oggi l'impresa è in un periodo di crescita. Maria Ausilia descrive l'andamento di fatturato, addetti e investimenti negli ultimi anni: *"Dal 2012 a oggi il fatturato è in aumento, perché dal 2004 fino al 2009, più o meno, era sempre in aumento, poi c'è stato il crollo e poi adesso pian piano sta aumentando. La stessa cosa per gli addetti, siamo in salita. Per gli investimenti: nel 2002 e 2003 quando abbiamo costruito chiaramente era tutto nuovo. Nel 2010 abbiamo terminato un investimento importante che era la ristrutturazione di un fabbricato, poi ci siamo fermati completamente nel periodo di crisi e adesso, quest'anno, abbiamo nuovamente iniziato con qualcosa. Adesso piano piano stiamo aumentando."*

Nonostante la buona crescita registrata, l'imprenditrice ritiene di non aver dato luogo a particolari innovazioni che, invece, arriveranno nei prossimi anni, in quanto è in programma l'ampliamento della parte relativa ai servizi. Ampliamento a cui lei tiene particolarmente: *"Ci stiamo attivando per ampliare i servizi. Ad esempio io sto terminando il corso di Fattoria didattica. Un corso che doveva essere di 90 ore, siamo arrivate a 150. Innovazione da un punto di vista della strumentazione per il momento non ci possiamo permettere nessuna spesa. Siamo proprio fermi. Poi pian piano vorremmo inserire altri servizi: stiamo cercando di mettere su una stalla con asinelli sardi, cavalli in modo da fare un giorno anche qualcosa con questi animali. Però tutto molto, molto lentamente."*

## 2.8.2 Prodotti e specificità

Fatta eccezione per latte e carne, conferiti prevalentemente ad altre aziende, la restante parte delle materie prime prodotte vengono destinate esclusivamente al consumo interno tal quali o trasformate, quindi all'agriturismo. Stiamo dunque parlando di: marmellate, conserve, olio e olive da mensa, insaccati (prosciutto), formaggi (*fresa, casu axedu, pecorino*) e latticini (ricotta, yogurt), pasta, *panadas* e dolci di mandorla.

Gli orti forniscono una buona varietà di prodotti: pomodori, peperoni, melanzane, patate, fagioli, zucchine, cetrioli e lattuga.

Gli oliveti aziendali sono destinati alla produzione di olio extra vergine (circa 100 litri all'anno) e, in piccolissima parte, alla produzione di olive da mensa. Olio ed olive derivanti esclusivamente dalla produzione aziendale, attraverso metodi di coltivazione convenzionali. Il processo produttivo si svolge quasi completamente in azienda, eccetto che per la fase di molitura delle olive che avviene presso un oleificio di Cuglieri.

Una produzione importante per l'azienda è quella casearia (circa 160 chili all'anno), diversificata e legata alla tradizione: *"Produciamo casu axedu, pecorino fresco, la fresa, in alcuni periodi, a dicembre -gennaio, lo yogurt per le colazioni e la ricotta che utilizziamo per fare la crema di formaggio. Il latte che utilizziamo per fare il formaggio, 1000 litri, proviene*

*tutto da animali al pascolo. Il latte è ovino e lavorato tutto all'interno della nostra azienda. La fresa e su casu axedu sono PAT. Il 40% del formaggio è a pasta molle, il 60% a pasta semi-dura. Invece per quanto riguarda la seconda lavorazione i formaggi sono per il 40% a pasta cruda e per il 60% a pasta semi cotta. Produciamo più o meno 160 kg di formaggio all'anno e tutto il formaggio viene consumato all'interno dell'agriturismo."*

Sempre per soddisfare le esigenze dell'agriturismo, Maria Ausilia ed il marito, producono i ravioli, con varie tipologie di ripieno, per i quali impiegano esclusivamente semole sarde (Brundu o Sardo Sole) ed altre materie prime prevalentemente aziendali. Complessivamente vengono prodotti due quintali di ravioli all'anno.

### **2.8.3 Strategie aziendali e organizzazione produttiva: Multifunzionalità**

L'impresa mostra un discreto livello di multifunzionalità, che si esprime in tutte e tre le dimensioni che la compongono. Per quanto riguarda l'*approfondimento* l'azienda si distingue per un buon grado di diversificazione sia delle produzioni agricole sia di quelle zootecniche. Inoltre, come abbiamo visto, vi è la trasformazione di tutta una serie di prodotti partendo proprio dalle materie prime aziendali. Per parte di questi trattasi di produzioni tipiche regionali: alcune cultivar di pera (*pira buttiu*, *pira cambusina*), *fresa*, *casuaxedu* e *panadas*, prodotto sempre presente nel menù dell'agriturismo. Tutte le produzioni aziendali sono di elevata qualità ma, a parere dell'imprenditrice, tra queste spicca il suinetto: *"Probabilmente il maialetto è una delle produzioni di maggiore qualità. La qualità è legata all'alimentazione e alla pulizia."*

La valutazione della qualità operata da Maria Ausilia guarda soprattutto alla preparazione dei cibi, vuoi anche il suo ruolo all'interno dell'azienda, che si concentra soprattutto sulla parte della trasformazione e dei servizi: *"La qualità è data dal processo di lavorazione. È necessario seguire determinati schemi quindi non si devono saltare dei passaggi. Già il fatto che segui determinati schemi ti garantisce la sicurezza anche proprio nel senso di sicurezza alimentare. Se dobbiamo essere molto materiali ti dico che la qualità si raggiunge seguendo questi schemi."* La qualità di un prodotto, però, dipende anche dalla passione che si mette nel proprio lavoro: *"Poi ho una visione anche più romantica cioè che la qualità dipende anche dalla passione che uno ci mette nel fare le cose."* Quindi attenzione, cura, meticolosità.

Al concetto di "qualità" si potrebbe connettere quello di "buono", ma per l'imprenditrice non vi è una vera e propria definizione oggettiva, perché ci spiega: *"La bontà è soggettiva. Lo dico per quello che vediamo qui. Per esempio nella stessa serata possiamo avere 12 tavoli, 10 che dicono che le pietanze che gli proponiamo sono buone e due no. Eppure si tratta della stessa preparazione, uscita nello stesso momento. Quindi è molto soggettivo. Ti dicono che non è buono perché magari trovano il cameriere antipatico, perché magari in quel momento sono indisposti..."*

Un altro aspetto che contribuisce alla dimensione dell'*approfondimento* è la partecipazione ad alcune attività aziendali da parte degli ospiti dell'agriturismo, benché non in maniera strutturata: *"ospiti e amici, perché alla fine poi diventano amici. C'è capitato di coinvolgerli nella tosatura oppure nella preparazione di alcune pietanze"*.

Il servizio di ristorazione e quello di pernotto sono le attività che maggiormente contribuiscono alla dimensione dell'*ampliamento*. I due servizi vengono proposti,

separatamente oppure insieme, attraverso pacchetti di ospitalità con prima colazione, mezza pensione o pensione completa. Per quanto riguarda la ristorazione, l'azienda dispone di una sala che contiene un massimo di 110 coperti, all'interno della quale si somministrano pasti preparati -per la maggior parte- con prodotti aziendali. Per il pernottato vi sono 5 camere, per un totale di 15 posti letto.

I clienti sono prevalentemente sardi (40% provengono dall'ambito locale -quindi Montiferru e Planargia, un altro 40% dal resto della regione). Soprattutto per quanto riguarda il servizio di ristorazione, la struttura lavora anche fuori dalla stagione estiva con una clientela che proviene dalle aree urbane di Cagliari, Sassari e Oristano, ed ancor più con i locali che si servono di S'Ispiga per dei pranzi di festa, in occasione di cerimonie religiose -battesimi, cresime, matrimoni, per delle ricorrenze tra coetanei; a questo si aggiungono altri eventi come l'organizzazione di convegni ecc. La percentuale di clienti italiani (prevalentemente Nord e Centro Italia) e stranieri (Germania, Svizzera e Francia) si limita ad un 20% sul totale. Gli stranieri provengono principalmente dalla Germania, ciò dipende da due specifici rapporti di collaborazione che l'imprenditrice intrattiene con un tour operator e una fotografa, entrambi tedeschi. Il primo, almeno un paio di volte all'anno, conduce in azienda dei gruppi di visitatori; la fotografa, dalle due alle quattro volte all'anno, organizza e svolge dei corsi di fotografia proprio presso l'agriturismo, dove oltre ad utilizzare le sale per le lezioni, i corsisti, si intrattengono in mezza pensione per una settimana.

L'agriturismo offre anche un servizio catering. In particolare, si occupa della somministrazione dei pasti, durante lo svolgimento di elezioni, ai militari in servizio sul territorio, e dell'organizzazione di grandi eventi: *"Noi facciamo anche dei catering all'esterno, noleggiamo l'attrezzatura, almeno una volta all'anno. Bene o male sono tre anni che abbiamo questo catering una volta all'anno per circa 400 persone che facciamo a Cuglieri al seminario."*

L'agriturismo ospita spesso convegni e stage, organizzati da Enti Pubblici tipo l'Agenzia LAORE. L'Agenzia, negli ultimi anni, ha realizzato uno stage sulla lavorazione delle tradizionali *panadas*, tre stage nell'ambito dei corsi per operatore di Fattoria didattica e uno relativo al corso per la potatura dell'olivo. Il servizio di Fattoria didattica verrà avviato a breve, contribuendo così ulteriormente a sviluppare la dimensione *dell'ampliamento*. Maria Ausilia e suo marito, di fatto, hanno già sperimentato delle attività formative che in futuro intendono includere proprio nel servizio di Fattoria didattica: con una scuola dell'infanzia hanno fatto un laboratorio di manipolazione della pasta e del pane; con la collaborazione di un'associazione locale, hanno realizzato dei laboratori sulla tosatura e la lavorazione della lana: *"Lo facciamo per le scolaresche attraverso una cooperativa, loro fanno il laboratorio e io mi occupo del pranzo. Lo facciamo qua, mettiamo a disposizione gli animali, il personale, quindi mio marito e mio fratello fanno la dimostrazione. Poi alla fine della dimostrazione della tosatura i bambini fanno la lavorazione della lana -lavaggio, filatura- tutte queste cose qua."*

L'imprenditrice sta valutando, inoltre, la possibilità di aprire servizi di pet-therapy e ippoturismo.

La dimensione del *riposizionamento* si esprime nelle diverse forme di integrazione al reddito aziendale, che la famiglia mette in campo mediante diverse strategie. Ad esempio sul piano della *pluriattività*: all'azienda principale si affiancano le altre due aziende, che producono del reddito aggiuntivo. Sul piano delle *economie informali*: buona parte dell'alimentazione degli animali è autoprodotta in azienda (*autoproduzione*); la famiglia utilizza per il proprio fabbisogno alimentare le produzioni aziendali (*autoconsumo*); infine, gli stabili rapporti di

scambio -di prodotti e di lavoro- tra l'azienda di Salvatore, quelle dei figli, del genero e dei nipoti.

L'attività aziendale produce anche delle esternalità positive, per il territorio nel suo complesso. Questo avviene grazie alla cura dedicata all'azienda sul piano estetico (giardini, in particolare siepi e alberature aziendali), che si riflette poi a livello paesaggistico. I gestori si occupano della manutenzione dei muretti a secco e delle strutture presenti; della pulizia dei terreni, con particolare attenzione alle fasce antincendio. Verranno costruite delle vasche di recupero dell'acqua piovana. Vi è attenzione anche nel riutilizzo degli scarti di lavorazione (scotta, residui dell'orto ecc.) per l'alimentazione degli animali, l'utilizzano del letame per la concimazione dei terreni. La sicurezza alimentare è garantita dal pieno rispetto dell'HCCP; aderiscono al protocollo del Benessere animale. L'imprenditrice racconta del particolare rapporto che Salvatore instaura con le bestie: *"mio padre segue il protocollo sul Benessere animale. Inoltre, mio babbo le pecore le coccola, ci parla e, a detta non solo sua ma anche di altri, le sue pecore producono molto."*

L'azienda non partecipa solitamente a progetti di ricerca, però collabora ormai da oltre sei anni alle rilevazioni ISTAT, finalizzate alla raccolta di dati relativi alle aziende agricole - contribuendo, dunque, a aumentare la conoscenza scientifica nell'ambito dell'agricoltura. Inoltre, offre il suo contributo anche attraverso la sponsorizzazione di feste che si svolgono presso le comunità locali (Cuglieri, Scano di Montiferro, Narbolia ecc.), paesi tra l'altro da cui provengono affezionati clienti.

## 2.8.4 Reti e relazioni

I vantaggi dell'essere collocati in questo territorio sono rappresentati dalla posizione specifica: *"siamo sulla strada statale per cui siamo di passaggio. Quindi visibili. È anche la posizione non è poi tanto male, perché abbiamo il mare da una parte e la montagna dall'altra. Siamo più o meno al centro della Sardegna e quindi equidistanti dai grossi centri.* A cui si aggiungono altri aspetti come la tradizione e la cultura del luogo. Certamente, però, tra gli svantaggi vi è la scarsità di collegamenti con gli aeroporti e le ridotte tratte disponibili. Nello specifico dell'attività agricola e zootecnica, invece, gli svantaggi sono rappresentati dalla pietrosità dei terreni e dalla scarsità di risorse idriche (si sottolinea la dipendenza dal livello di piovosità delle annate).

L'azienda è inserita all'interno di reti commerciali e di fornitura relativamente poco dense. La rete commerciale si limita: al rapporto con il caseificio FOI di Macomer, per il conferimento del latte (sino al 2017 era Mannoni di Thiesi); con i Fratelli Orgiu di Masullas, per la vendita degli agnelli. La rete di fornitura è rappresentata dal Centro Cash dei Fratelli Ibba, per la fornitura di alcuni prodotti alimentari, detersivi e materiale di consumo per l'agriturismo; alla macelleria Demuro di Donigala, per la carne; Peddio di Cuglieri, per l'olio extravergine d'oliva, una volta terminata la produzione propria.

Per quanto riguarda, invece, le modalità di promozione dell'impresa turistica, S'Ispiga entra in contatto con la sua clientela principalmente attraverso il passaparola e la prenotazione diretta, pertanto sono fondamentali il sito aziendale e la pagina Facebook (entrambi gestiti direttamente da Maria Ausilia); poi attraverso i canali OTA quali Booking, Agriturismi.it, Case vacanza e TripAdvisor (quest'ultimo, sottolinea l'imprenditrice, è però rischioso a causa delle "false recensioni" che ogni tanto, in maniera intenzionale, alcuni soggetti fanno al puro scopo

di ledere l'immagine aziendale).

Ben più dense sono le reti di collaborazione e quelle relative alla formazione. Nel primo caso, vanno considerati tutti i rapporti che intercorrono tra l'azienda di Salvatore e quella del figlio Giovanni (questi fornisce al padre carni, verdura, frutta, lavoro, aiuto in agricoltura) e del genero (quest'ultimo alloggia i suoi animali in un ricovero che è di Salvatore, ed a sua volta fornisce i propri mezzi ed il proprio lavoro in campo al suocero). Le diverse aziende, dunque, benché concepite come aziende separate, hanno dei rapporti di collaborazione talmente stretti che non sempre è chiaro dove termini una e cominci l'altra. Rapporti di collaborazione intensi ma meno stretti con le aziende dei cinque nipoti: è da loro che acquistano in parte la carne necessaria all'agriturismo. A queste si aggiungono le collaborazioni, sempre informali, con realtà non produttive. Interessante è il rapporto che questa intrattiene con un'associazione del territorio -per la strutturazione di laboratori didattici, con LAORE -che ha spesso organizzato stage e convegni negli spazi aziendali.

L'Agenzia LAORE è fondamentale anche nella rete formativa a cui si appoggia Maria Ausilia. Infatti, nonostante lei ritenga di aver imparato il mestiere in famiglia, riconosce che partecipare a stage e corsi, sia molto importante per accrescere la propria professionalità. Fondamentale la passione verso il lavoro e lo studio da autodidatta (legge e si aggiorna quotidianamente); le pregresse esperienze di lavoro nel settore turistico vissute da ragazza, presso alcuni campeggi (bar, accettazione dei clienti) e, soprattutto, gli anni di lavoro svolti all'interno di Confagricoltura -un'esperienza lunga ben vent'anni- ente al quale, tra l'altro oggi, si rivolge per avere assistenza amministrativa e legale. L'agriturismo collabora stabilmente anche con lo chef Elia Saba di Zerfaliu, che ha aiutato i gestori fin dall'avvio del servizio: *"ancora adesso quando abbiamo qualsiasi dubbio chiamiamo [...] Lui fa catering, banqueting. Ci aiuta a fare quei catering che facciamo ogni tanto. È uno che ha tutta l'attrezzatura ma mentre fa le cose ti spiega. Se tu vuoi domandargli qualcosa è una fonte inesauribile di informazioni."*

L'azienda, inoltre, può contare su un insieme di produttori primari e, soprattutto, gestori di altri agriturismi del territorio: *"L'agriturismo Mulinu Betzu di Daniela Cubadda di San Vero Milis, l'agriturismo Sa Roja Traversa di Cabras, poi un agriturismo nuovo Ischeas di San Vero Milis."* Altre aziende con cui rapportarsi e da cui imparare metodi e prassi differenti: *"lo chiedo sempre. Quindi se ci incontriamo con colleghi, m'interessa sempre sapere cosa fanno, come lo fanno. M'interessa sapere, magari reputo che come lo faccio io mi va bene, però ascolto e valuto se utilizzare o meno i loro metodi, magari provo. Mi confronto con gli agriturismi facenti parte di Agriturst, ci si ritrova magari a delle riunioni o anche in occasioni informali, oppure con coloro che hanno fatto il corso di Fattoria didattica con me o ancora con persone che stanno aprendo un agriturismo, quindi anche con loro."*

Il rapporto con i partecipanti al corso, per operatori di Fattoria didattica, è stato talmente intenso che ora l'imprenditrice intende avviare una collaborazione formale per la gestione in comune dei laboratori didattici. Se, dunque, alcune delle reti informali di cui l'azienda fa parte devono rimanere tali, altre potrebbero anche formalizzarsi. In questo senso, risulterebbe utile lo strumento del contratto di rete. A proposito di questo Maria Ausilia afferma: *"[Con altre imprese sarei disposta a condividere] le strategie di espansione del mercato e le strategie di internazionalizzazione"*. Proprio guardando al mercato internazionale, si delinea un ipotetico percorso turistico sulla base di un input esterno: *"mi viene in mente un tour operator francese che ci sta contattando perché vuole fare un percorso che dovrebbe attraversare il Montiferru, e probabilmente anche un'altra parte della regione, con gli asini sardi. È ancora tutto da*

*vedere, dovrebbe funzionare con dei fondi europei. Noi dovremo dare ospitalità ai partecipanti e gli animali. Quindi noi saremo una tappa di questo percorso.”*

Nell'ambito della collaborazione tra imprese, finalizzata all'offerta di un nuovo e complesso servizio, quale è un percorso turistico, Maria Ausilia guarda alla condivisione di svariati aspetti del proprio lavoro: *“Poi sarei disponibile a condividere informazioni sui mercati, questo lo facciamo già, condividere i clienti, i fornitori, le strategie per sviluppare nuovi prodotti, nuove tecniche di produzione, questo è più o meno quello che volevamo fare con gli altri operatori di Fattoria didattica, i dipendenti, un manager di rete. Mi piacerebbe anche mettere in comune i macchinari. Si parla sempre di un mini-mattatoio, di un mini-caseificio, che potrebbe essere costruito e poi utilizzato da vari operatori [...] una struttura unica a cui possono accedere tutti quanti. Quindi attraverso il contratto di rete si potrebbe costruire un mini-mattatoio un mini-caseificio e poi gestirlo insieme [...] Se una spesa la devi affrontare da solo stiamo parlando di decine e decine di migliaia di euro, se la affrontiamo in cinque o in dieci possiamo ammortizzare le spese iniziali e ammortizzare le spese di gestione.”*

### **2.8.5 Implicazioni progettuali**

L'Agriturismo S'Isfiga è interessato a partecipare al Progetto PROMETEA. La stessa imprenditrice suggerisce alcuni argomenti, che potrebbero essere oggetto di formazione durante il progetto, legati ad aspetti della gestione quotidiana di impresa e al come gestire i rapporti con le altre imprese: *“Sono interessata a partecipare. La gestione della contabilità e soprattutto nello specifico della fatturazione elettronica con enti pubblici, questo è molto importante. Perché aldilà della Fattoria didattica noi abbiamo collaborazioni con LAORE e occorre la fatturazione elettronica. Per capire come funzionava è stato faticoso. Facciamo servizio mensa ai militari in caso di referendum, elezioni amministrative. Quando ci sono le votazioni, qualsiasi tipo di votazione sia, i militari che sono in servizio devono mangiare e noi gli portiamo i pasti. Anche in questo caso ci serve la fatturazione elettronica e ci vado un po' a naso. Quindi un percorso fatto bene su queste cose sarebbe utile. Poi sarebbe importante la formazione su come collaborare, sulla rete.”*