

AGRITURISMO BELLU

“Se semini bene riesci a raccogliere! poi tanti anni di attività ti permettono di (...) riuscire anche a mantenere i sapori di una volta. A volte, non ti dico con prepotenza, però con un po' di impeto, proporre i nostri piatti poveri di una volta è importante anche quello”

Intervista al sig. G.S, loc. Nuraghe Priogu, Riola Sardo, 21 gennaio 2021



1. STORIA E STRUTTURA AZIENDALE

L'agriturismo Bellu è composto da due strutture: una, nata negli anni Ottanta è in pieno centro storico a Riola Sardo, e il titolare è il sign. GS. L'altra, di cui è titolare la moglie, è in campagna, è nata nel 2000 ed è situata presso la località "Nuraghe Priogu", a 4 km di distanza dal comune di Riola Sardo. Attualmente la struttura di Riola Sardo è utilizzata come affittacamere e registrata a livello giuridico come tale.

La doppia struttura richiama processo storico che ha accompagnato la nascita degli agriturismi in Sardegna, come racconta il sig. SG:

“tutti gli agriturismi sono nati nel centro dei paesi in quanto tutti erano censiti come case rurali. Quindi in questa zona non è come nel nuorese in cui vivevano in campagna e il loro soggiorno era lì, ma il campidanese è sempre stato, magari sì, si allontanava una settimana per arare i campi e poi rientrava, però il rientro è sempre stata la casa del paese. Perciò erano censite come case rurali, adesso questo l'hanno tolto (...); poi nel 1980 se non mi ricordo male, l'allora Assessore Ferrari aveva varato questa nuova legge che aveva spinto affinché gli agriturismi venissero dislocati per conoscere l'agro di residenza dell'agricoltore, per conoscere la situazione agraria (...), avevano dato anche tanti contributi per far crescere gli agriturismi nelle aziende, il suo errore è stato quello di voler imporre per forza gli 80 posti a tavola, che noi ci sognavamo... noi facevamo 10-15 coperti”.

L'azienda nasce così alla fine degli anni Ottanta in centro storico a Riola Sardo, all'interno di un'antica casa padronale di fine 1800. L'edificio era una caserma dei Carabinieri: *“Pensa che uscendo in giardino c'era il selciato dentro casa, perché i carabinieri passavano a cavallo [ride].”*



(La struttura, ex caserma, nel centro storico di Riola Sardo)

Si tratta di una delle prime realtà di turismo rurale nate in Sardegna nell'oristanese. Allora il sig. G.S era un allevatore; si avvicinò all'accoglienza dall'incontro con l'allora presidente della Cooperativa Allevatrici Sarde (CAS) che, dopo un viaggio in Francia, raccontò l'esperienza dell'agriturismo:

“nato per dare alloggio agli studenti e praticamente gli davano anche una piccola retribuzione, e quindi lei, essendo una donna molto perspicace aveva detto: "perché questo sistema non lo importiamo anche da noi"? Stiamo parlando di 37 anni fa. Avevano iniziato con 8-10 persone, io allora ero il giovane tra gli anziani (...), all'epoca non esisteva neanche l'autorizzazione amministrativa. Eravamo una decina in tutta la Sardegna, non di più (...) l'agriturismo in Sardegna è nato qui nell'Oristanese”.

Tale esperienza pregressa influenza l'idea di agriturismo del titolare: per lui l'agriturismo attuale è qualcosa di denaturalizzato rispetto a ciò che il sig. GS ha potuto vivere oltre trent'anni fa nella forma di associazioni di agriturismi. La sua funzionalità era dovuta soprattutto alla presenza di due giovani qualificate nelle lingue straniere che gestivano e fungevano da hub di servizi e centro prenotazioni per le strutture associate sulla base delle richieste degli ospiti. Le uniche difficoltà ricordate dall'intervistato riguardano la collaborazione nella gestione dei costi : *“i costi di un dipendente sono notevoli, e se tutti non collaborano... sai, si pagava una percentuale della prenotazione, per sostenere l'affitto e lo stipendio di queste ragazze”.*

Il sig. GS ribadisce più volte che il vero agriturismo non è quello di oggi:

“Oggi è stato è storpiato, lasciamo perdere, non fa per me. Forse per mio figlio andrà bene, che deve subentrare lui, però per la mia generazione questa è una storpiatura del turismo. Non si può mettere il menù, queste cose... Ma dove vogliamo arrivare? L'agriturismo è che tu, sei qua ospite e mangi quello che l'azienda riesce a produrre, ma non che la gente si siede e chiede: "e il pesce non c'è oggi?", hai proprio sbagliato posto! Quindi poi la cattiva informazione ha deformato ciò che era davvero il vero agriturismo, in cui noi ci divertivamo a fare i ravioli con loro, tutte queste cose...”.

Per ciò che riguarda il pernottamento, invece, l'azienda dispone di 20 posti letto. Le opzioni variano dalla camera singola alla quadrupla. Al piano terra, oltre alle stanze riservate ai titolari, si trova la cucina e una piccola sala dove viene servita la prima colazione e la cena nei mesi invernali, mentre al primo e al secondo piano si trovano le 6 camere da letto, alcune delle quali dispongono di bagno interno e climatizzazione. Per la ristorazione l'azienda è in grado di assicurare circa 35/40 coperti: generalmente è un servizio riservato a coloro che pernottano nella struttura a cui si aggiungono al massimo 10/15 coperti su prenotazione. La scelta è connessa ad un concetto di qualità: *“perché comunque va in dispersione il tipo di servizio, la qualità... preferisco tenere la qualità, più che la quantità anche se al giorno d'oggi è sbagliato...”.*

L'azienda agricola e i terreni sono gestiti interamente dal sig. SG, mentre la moglie di occupa delle prenotazioni e dell'accoglienza. L'agriturismo si avvale inoltre della formazione e dell'innovazione del figlio, intenzionato a tornare dall'estero e prendere le redini dell'attività familiare.

“Io ho la fortuna che c'è mio figlio che opera in questo settore e ha deciso che tra due anni chiuderà i battenti con Inghilterra, Australia, Germania (...). Lui ha fatto la scuola ad Alba, però vorrebbe associare questa alta cucina agli schemi dell'agroturismo, a quello che siamo noi, infatti io gli ho detto, va be', io mi occupo delle ortive e tu della cucina e lui mi ha detto: "no, no, ma a me la tua cucina serve comunque", quindi sembra che voglia prendere lui tutto in mano e quindi... [sorridente con fierezza]. Io devo essere sincero, se lui non prendesse in mano l'attività non penso che continuerei a fare l'attività di agriturismo”.

Il figlio contribuisce in azienda al lavoro in agricoltura nel periodo in cui è presente, mentre stagionalmente i titolari si avvalgono della collaborazione di due ragazze: una addetta alle pulizie dell'affittacamere e una del servizio in agriturismo. La cucina invece è gestita, ideata e curata interamente dal sig. SG, frutto della passione che coltiva fin da bambino.

Difficilmente l'azienda assume personale giovane. L'intervistato non nasconde forti criticità nella mancanza di formazione riscontrata in alcune esperienze o di attitudine alla precisione nel lavoro a discapito di ciò che è considerato chiave: "igiene, pulizia e ospitalità".

"Perché in un villaggio vanno a fare 12-13 ore in un villaggio, e tutti zitti, poi qua per 4 ore al giorno pensano che facciamo i soldi a palate... e poi non trovi gente preparata. Prima ci aiutava molto la scuola agraria, alberghiera di Nuraxinieddu, che consigliava ai ragazzi di venire da noi. [...] Il portamento anche del personale che deve avere un grande rispetto degli ospiti ma anche dei titolari che gestiscono il locale, però la chiave è essenzialmente questo: igiene, pulizia e ospitalità".

Reperire personale giovane al di sotto dei 30 anni è complicato:

"ragazzi non ne trovi davvero. Un po' di tempo fa ho assunto questa ragazza [sospira], i clienti mi chiamavano e mi dicevano: guarda che come tu esci e sei in vigna lei si siede e si mette a giocare con il telefonino. Me l'hanno fatto notare, non una volta... ho cercato di parlarci, pensa che (...) non c'è stato verso. Alla fine, ho dovuto cercare personale da 30 anni in su (...). Se hanno già lavorato nei villaggi è diverso, allora lavorano, ma se no... sta diventando sempre più una tragedia".

2. SERVIZI, PRODUZIONI E SOSTENIBILITÀ

Il richiamo alla **tradizione** è molto forte e costante, non soltanto nella struttura, anche nelle **produzioni** e nei servizi offerti in agriturismo. In azienda si producono leguminose e cereali ma la rendita si basa essenzialmente sull'olivo cultura. C'è inoltre una piccola vigna in cui si produce cannonau e vernaccia, specificità del territorio:

"Allora, come azienda agricola, produciamo principalmente foraggiere, facciamo leguminose, cereali, queste cose. Cioè, viene intervallato il terreno un anno a frumento, un anno a leguminose e poi olivicoltura. Poi qui dietro abbiamo il vitigno del cannonau, l'impianto di vernaccia l'anno scorso me l'ha bruciato la brina, ma adesso lo reimpiantiamo, diciamo che l'azienda si avvale di queste cose (...) però diciamo che la cosa principale è sempre stata l'olivicoltura, comunque, perché da un reddito bene o male."

È presente inoltre un piccolo frutteto che il signor SG ha intenzione di destinare in piccola parte ai Kiwi sotto consiglio di alcuni amici. *"Poi ci sono le ortive, i pomodori, tutte queste cose ci sono, in pieno campo"*.

Anche nella cucina la parola chiave è il rispetto della tradizione. I loro piatti spaziano tra le vecchie ricette che il cuoco conserva ancora per iscritto. I **piatti tipici** della cucina sarda sono i ravioli di ricotta al profumo di limone rigorosamente fatti in casa, i gnocchetti alla campidanese, la fregola con carciofi e pancetta, oppure con asparagi selvatici o con le cozze, il risotto con pomodoro fresco aromatizzato al limone, maialetto allo spiedo e le grigliate di carne mista. Si propongono le ortive coltivate direttamente in azienda e i dolci tipici tra cui le pardule di ricotta, i dolci di mandorla come ricciolini e gueffus, is arrubious, is pirichiteddus, is pippias de zuccuru.

Tutte le proposte rispecchiano fedelmente la cultura locale:

“mi dispiace se qualcuno sentirà questo ma, per esempio, io non propongo mai le seadas, non è un piatto nostro. Io propongo sa pippia ‘e zuccuru, is pirichiteddus, is arrubiaus, quei dolcetti di ricotta con la buccia di arancio, le uova, un po' di latte, quello è proprio un piatto vecchio vecchio, un dolce locale, quindi propongo la ricotta con la marmellata d'arancia scaldata con un pizzico di acquavite, per cui quando mi chiedono queste benedette seadas io dico (...)”.

La presenza del limone come elemento che accomuna diversi piatti conferma il richiamo della tradizione; gran parte delle pietanze hanno il limone grattugiato all'interno e anche il pesce di Cabras viene cucinato con il succo di limone, così come uno dei piatti forti della cucina di SG: il risotto con limone e zafferano. La

“proponendo questi piatti poveri di una volta riesci anche a conquistare le persone, poi certo, mi manca un po' la presentazione dei piatti come vorrebbero oggi ma [ride] purtroppo non sono andato a scuola di cucina... aspettiamo che germogli il fiore”.

Tradizione e specificità nel cibo dipendono dal trascorso di SG nel mondo agropastorale, prima come allevatore e poi come coltivatore, oltre che come insegnante in una scuola agraria: *“sono riuscito a carpire tanti segreti degli anziani, delle nonne, e poi avevo collaborato un periodo con la scuola agraria di Nuraxinieddu in cui io insegnavo ai ragazzi della quarta e della quinta. Per due anni consecutivi, (...) ho fatto da docente ai ragazzi, è stato davvero bello e arricchente”.*

Dei prodotti dell'azienda, **olio e vino** vengono venduti oltre a soddisfare la richiesta interna. La richiesta del vino è dovuta alla sua produzione in biologico non certificata, conosciuta ormai nel territorio perché *“uso ciò che usavano i nonni, solfato di rame e zolfo, non uso chimico o roba del genere”.* Sul campo vengono inoltre verdure direttamente le foraggere: l'orzo e il *“favino non riesci nemmeno ad immagazzinarle perché hai i clienti, specialmente io conosco il mondo agropastorale e vengono direttamente col trattore quando stai mietendo e se le portano via”.*

L'agriturismo Bellu **non organizza attività laboratoriali**. I titolari ne riconoscono l'importanza ma giustificano questa scelta all'attitudine dei clienti, spesso più propensi al riposo rispetto alle attività partecipative in azienda o outdoor. Come sottolinea più volte l'intervistato si tratta di turisti che:

“rientrano la sera, mangiano, e sono cotti. Guarda li invito spesso anche io, sai che a Riola c'è un posto dove fanno la carapigna? Beh, non vengono, no, subito a letto. Se la collaborazione o la motivazione di queste persone ci fosse, guarda, io faccio trekking, quindi... [ride] per me li posso portare anche al monte di Seneghe, (...) ma col caldo che abbiamo noi... Ecco, questo potrebbe essere più indicato a un turismo primaverile”.

Il titolare propone spesso attività di trekking o passeggiate nel territorio, corsi di diving e vela organizzati da amici, ma l'esperienza maturata negli anni con il contatto con i clienti stranieri lo hanno portato ad escludere questo tipo di servizi. È interessato anche alla possibilità di fare fattoria didattica ma non ha mai trovato un bacino di clienti tale da portarlo a prendere in considerazione l'idea. La sua clientela è interessata principalmente al cibo e alla cucina. Per questo motivo l'unica attività partecipativa proposta in azienda è **l'osservazione in cucina** per la quale ai clienti vengono offerti camice, guanti e racconti sul territorio.

“però alla fine non è che puoi costringere le persone, cioè, io spingo il territorio, perché comunque la Sardegna è bella, abbiamo veramente un territorio meritevole, ovunque ti sposti... abbiamo veramente una miriade di tipi di sport che si possono fare, sia dall'estremo alla semplice passeggiata, però dipende dall'ospite cosa vuole. In verità, la maggioranza funti mandrones [risate]. La parola d'ordine sai qual è? sazzagonadura e bere”.

Il titolare dell'agriturismo è inoltre attento ai **servizi verdi** attraverso la cura degli orti, del giardino e della strada di ingresso all'agriturismo: “Quella strada dove sei passata tu se non la pulisco io non la pulisce nessuno, per dirtene una”.

La struttura è inoltre dotata di una camera per **l'accoglienza di persone disabili** in cui vengono garantite misure di sicurezza, bagno in sicurezza e pedane anti scivolo. L'accesso alla struttura è garantito dall'abbattimento di barriere fisiche cosa che si scontra con la realtà dei un territorio poco attento alla disabilità e al turismo per i disabili:

“vengono qua e dopo? dove vanno? Forse qualche spiaggia sta cominciando a mettere le passerelle per scendere in spiaggia, altrimenti poverini come fanno?! Il territorio non è predisposto ancora”.

3. RETI E RELAZIONI

L'agriturismo Bellu richiama prevalentemente una clientela internazionale proveniente dal Nord Europa e nazionale proveniente da Lombardia, Lazio e Toscana.

Nel corso degli anni ha subito alcuni cambiamenti e il peso di alcune trasformazioni legate all'economia del territorio connesso allo sport. Vicino all'azienda vi era una struttura di golf che ormai è chiusa da qualche anno. Il Covid ha inciso fortemente nella riduzione della clientela sportiva nei mesi invernali, essenzialmente ciclisti, motociclisti e appassionati di golf:

“guarda, io, mediamente, se il periodo fosse andato bene, adesso avremmo avuto i motociclisti già dal 6 di gennaio, che restavano mediamente 20-30 giorni. Sì, perché sono campionati importanti, e quindi, sai, lavori con loro, (...) sono porte personaggi come Cairoli, tutte questa gente che porta un grosso flusso turistico”.

Si trattava di una clientela che si fermava in azienda principalmente il fine settimana, consentendo al titolare di potersi occupare della vigna e di integrare le prenotazioni in bassa stagione. I clienti locali invece pernottano o prenotano per la ristorazione durante la settimana di Pasqua, a differenza dei clienti tedeschi che prediligono la stagione primaverile.

Il passaparola è lo strumento di vendita e marketing principale. A distanza di anni resta il più efficace nella fidelizzazione dei clienti.

“Anche l'hanno scorso ho avuto dei clienti che sono ritornati dopo 30 anni, quindi se semini bene riesci a raccogliere. poi tanti anni di attività ti permettono di (...), poi riuscire anche a mantenere i sapori di una volta, è importante allo stesso modo. A volte, non ti dico con prepotenza, però con un po' di impeto, proporre i nostri piatti poveri di una volta”.

Collaborano inoltre con Trekking Italia, un'associazione di guide che propongono escursioni ai clienti della struttura. Tra le opportunità da cogliere nel futuro immediato si sottolinea la necessità di una persona esterna che si occupi in modo professionale del web e dell'informatica in generale, considerato punto debole dell'azienda: *"alcuni giorni non riesco nemmeno a trovare il tempo per rispondere o leggere le mail"*. In questo senso l'innovazione si scontra con l'età del sig. SG che spinge affinché siano i giovani, e quindi il figlio, a investire nel futuro.

Non esistono rapporti di collaborazione formale con altre aziende del territorio nonostante l'intervistato riconosca l'importanza del funzionamento di una rete soprattutto per l'approvvigionamento della qualità delle materie prime.

Conclusioni

L'amore per il territorio e la tradizione traspare dal racconto del sig. SG:

"da quando sono nato sembra di essere sempre in festa perché il territorio mi appaga veramente. [lo dice con gli occhi lucidi]"

Allo stesso tempo riconosce una serie di criticità che influenzano il turismo rurale. Tra di queste ci sono indubbiamente la burocrazia e la mancanza di servizi infrastrutturali per raggiungere l'azienda:

"i trasporti e i servizi in generale che al giorno d'oggi dovremmo avere in quanto cosa essenziale per il turismo mancano completamente, e i costi non sono da ridere, anche se hanno abbassato parecchio, (...)".

Per questo motivo è interessato e piacevolmente coinvolto nel progetto. L'agriturismo Bellu non ha una rete estesa di collaborazioni e il contratto di rete potrebbe essere uno strumento che agevoli, ad esempio, l'acquisizione o lo scambio di strumenti e mezzi agricoli:

"Non è male come idea, perché spesso abbiamo bisogno di queste cose, io per esempio da poco stavo cercando una macchina scuotitrice per attaccare il mio trattore, sono andata in un sacco di centri ma nessuno è stato in grado di darmi quella macchina specifica di cui avevo bisogno."