

**SANDRO BRAGOLI** A 41 anni ha deciso di riattivare l'uliveto e la vigna nei terreni dei nonni a Tribogna. È nata così l'azienda agricola "Terrazze Bacigalupo" di Pian dei Preti. «Ci vorrà tempo, aspetterò»

# Il consulente finanziario green che riscopre l'anima contadina

## LA STORIA

Chiara Sivori  
Italo Vallebella

Dalla finanza ai campi, nei terreni coltivati per generazioni dalla sua famiglia. Sandro Bragoli, 41 anni e una carriera ben avviata come consulente finanziario per banca Generali, ha deciso di affiancare la sua attività al recupero dei campi un tempo coltivati dalla famiglia della madre, i Bacigalupo, in località Pian dei Preti a Tribogna. «Sono terreni di famiglia da sei generazioni, tornare alla terra dopo tanti anni è stato un po' come chiudere un cerchio», racconta Bragoli. La sua azienda agricola, battezzata "Terrazze Bacigalupo", ha un obiettivo ambizioso: rendere di nuovo produttivi gli uliveti e le vigne tradizionalmente coltivati in Val Fontanabuona, un'attività che richiederà parecchio tempo e impegno per realizzarsi. «Al momento ho recuperato cir-



Sandro Bragoli nei terreni di Pian dei Preti dove ha avviato la sua azienda agricola



FLASH

ca seicento ulivi e rimesso in sesto sei chilometri di muretti a secco – spiega – L'investimento iniziale è stato importante e ci vorrà un bel po' di tempo per entrare a regime, soprattutto per il vino, ma sono soddisfatto di come sta an-

dando: la terra ha i suoi tempi». Una terra, quella della Fontanabuona, che ha potenzialità inesplorate. «È una zona adatta sia all'ulivo che alla vite, con dei vitigni autoctoni come lo Scimischià, e in più si trova nell'area di produzione

del vino Doc Golfo del Tigulio - Portofino – continua Bragoli – Rispetto a zone più note e vicine alla costa, però, i prezzi dei terreni sono molto più abbordabili». Chi vuole affacciarsi al mondo dell'agricoltura e recuperare un terre-

no, soprattutto se è giovane e vuole farne la sua attività principale, deve però fare i conti con diverse difficoltà: oltre alla burocrazia e al peso dell'investimento iniziale, i terreni liguri sono estremamente frazionati tra tanti piccoli proprietari. «In media i terreni nella nostra regione hanno un'estensione molto ridotta, spesso anche meno di un ettaro, ma con campi così poco estesi è molto difficile rendere la produzione conveniente dal punto di vista economico – continua Bragoli -. Mettendo insieme circa nove ettari, io mi sono trovato ad avere una delle realtà più grandi del territorio, ma per unirli ho dovuto mettere d'accordo qualcosa come trentasette persone». Al di là degli ostacoli, tuttavia, le opportunità non mancano, e un asso nella manica può arrivare dalla promozione del territorio e dall'associazionismo, per fare un fronte comune per combattere l'abbandono dei terreni e lo spopolamento delle campagne in modo concreto. Tra le realtà che si adoperano per raggiungere questo scopo c'è anche la cooperativa agricola rurale di Isola di Borghonovo, che cerca di stare accanto ai soci per aiutarli ad avviare le loro aziende. «Quella di Sandro Bragoli è una bella storia: è una persona per bene, umile – dice Mario Dodici, presidente della cooperativa agricola -. A volte è meglio tornare alle origini, guardarsi in giro e puntare sul recupero non solo del nostro territorio, ma anche di quei pro-

dotti che per anni sono stati coltivati dai nostri avi. Come cooperativa ci stiamo occupando, assieme ad altre aziende, della pulizia e della messa in opera del terreno». Anche le pratiche da sbrigare, per chi si affaccia a questo settore, non sono poche: «Cerchiamo di dare anche un po' di assistenza sul piano burocratico, sta facendo un investimento importante con un business plan decennale. È un bell'esempio». Bragoli è impegnato anche come portavoce della Comunità Slow Food della Fontanabuona, una realtà fondata nel marzo 2021 che oggi raccoglie una cinquantina di associati. «Rispetto a cinquant'anni fa è cambiato il mondo. All'epoca

## Le piccole dimensioni degli appezzamenti non incentivano a fare investimenti sostenibili

mio zio vendeva il suo vino solo qui in zona, nei paesi vicini, e alla fine ha deciso di andare a lavorare in fabbrica perché prendere uno stipendio era decisamente più conveniente che fare il contadino. Adesso il marketing e la promozione su Internet ci offrono grandi possibilità di sviluppo – conclude -. Ora anche zone etichettate come "svantaggiate", come la nostra, hanno la possibilità di farsi conoscere ed esportare i propri prodotti». —