

BIAGIO PICCARDI (*)^(°) - ENRICO CALVO (*) - ITALO BUZZETTI (*)

INNOVAZIONI PER LA VALORIZZAZIONE MULTIFUNZIONALE DEGLI ALPEGGI ⁽¹⁾

(*) ERSAF, Lombardia.

(°) Autore corrispondente; biagio.piccardi@ersaf.lombardia.it

La pratica dell'alpeggio sulle montagne lombarde è un'attività sempre più in crisi, anche se continua ad essere necessaria ed essenziale per la gestione del territorio e la valorizzazione sociale e culturale ed economica della montagna. Un approccio multifunzionale alla gestione dell'alpeggio sembrerebbe oggi una strada adatta per dare valore alle diverse componenti, naturali umane produttive e culturali, che compongono l'attività alpestre. Si propone nell'articolo una serie di iniziative innovative per valorizzare, rinforzare e sostenere l'attività degli alpeggiatori, orientandola verso la multifunzionalità, con particolare attenzione agli aspetti della conservazione del paesaggio, delle produzioni tipiche, dei servizi ricreativi e culturali.

Parole chiave: alpeggio; multifunzionalità; concessioni; ERSAF; Regione Lombardia.

Key words: mountain pasture; multi-functionality; pasture contracts; ERSAF; Lombardy Region.

Citazione: Piccardi B., Calvo E., Buzzetti I., 2020 - *Innovazioni per la valorizzazione multifunzionale degli alpeggi*. L'Italia Forestale e Montana, 75 (4): 215-222.

<https://doi.org/10.4129/ifm.2020.4.04>

1. INTRODUZIONE

Nonostante le attività promozionali di suggestive campagne pubblicitarie, la pratica dell'alpeggio, sulle montagne lombarde, è un'attività sempre più in crisi: le superfici continuano a ridursi a causa dell'abbandono delle malghe più scomode per accesso o per condizioni; parte dell'attività zootecnica in montagna si è convertita verso modelli aziendali di allevamento tipici della pianura; il conflitto tra le aziende zootecniche di montagna (in genere di medie e piccole dimensioni) e le aziende di pianura (molto più grandi e dotate di maggiori capitali) per l'accaparramento delle superfici pascolive (connesse alla gestione dei reflui e ai contributi comunitari) è diventato sempre più aspro e diffuso, con inevitabile successo per le aziende di pianura; le oggettive difficoltà operative del contesto e la diffusa presenza di personale anziano rendono difficile l'introduzione di modelli gestionali

¹ Il contributo è stato presentato nella sessione 6 - Selvicoltura e produzioni forestali e silvopastorali - del IV Congresso Nazionale di Selvicoltura, Torino, 5-9 novembre 2018.

innovativi; la scarsa remunerazione, l'insufficiente riconoscimento sociale e le gravose difficoltà amministrative e normative rendono poco attrattiva questa attività alle giovani generazioni.

In Regione Lombardia, come in tutto l'arco alpino, le malghe costituiscono un esteso e complesso sistema territoriale che ha nella multifunzionalità un punto di forza potenzialmente rilevante, sebbene la sua sopravvivenza, con tutti i valori di cui l'alpicoltura è portatrice, non possa prescindere dal mantenimento della funzione produttiva, che in secoli di attività ha trasformato il paesaggio di montagna e dato solide radici alle tradizioni e alla cultura delle popolazioni montanare.

A differenza dell'agricoltura di fondovalle e di pianura per la quale sono disponibili dati sempre più numerosi e approfonditi, per l'attività d'alpeggio non esiste una rilevazione sistematica aggiornata che consenta di conoscerne gli aspetti strutturali e funzionali.

Conseguentemente, al fine di disporre di un quadro conoscitivo di base sufficientemente attendibile, occorre fare riferimento ai dati del Piano Regionale degli Alpeggi del 2001 (Regione Lombardia, 2000).

L'indagine aveva portato all'individuazione di 871 malghe che occupavano una superficie totale di 225.771 ha, pari al 9% del territorio regionale e a circa il 25% di quello montano, con una superficie pascolabile di 86.351 ha pari al 38% di quella totale, una dimensione media delle malghe di 260 ha mentre quella pascolabile era in media di 100 ha.

Quasi l'80% della superficie delle malghe, riconducibile a 577 unità, risultava di proprietà pubblica (in netta prevalenza di Comuni), il 15% intestata a privati e il 5% attribuita a forme di comproprietà.

Le proprietà fondiari private presentavano mediamente dimensioni più ridotte (circa 57 ha), mentre quelle pubbliche superavano i 320 ha di superficie.

I bovini erano presenti su 610 alpeggi, pari al 91% del totale, mentre le vacche da latte erano presenti su 533 alpeggi (80% del totale) con una media di 40 capi per alpeggio. Il carico di bestiame, espresso in termini di Unità Bovino Adulto (UBA) per ettaro di superficie pascolabile e calcolato come media dei carichi di ogni alpeggio, risultava mediamente di 1,10 UBA/ha.

La produzione di latte vaccino risultava in totale di 13.635 t, con una media di circa 20 t per alpeggio. La produzione di latte caprino ammontava a 811 t con una media di 6,1 t per alpeggio.

Per sostenere l'attività d'alpeggio nei diversi periodi di programmazione, i Piani di Sviluppo Rurale regionali hanno messo in campo un'ingente quantità di risorse finanziarie.

Proprio questo flusso di risorse, insieme alla necessità di molte aziende di pianura di disporre di maggiori superfici agricole in relazione al regime di pagamento unico e alla direttiva nitrati, ha impresso una forte spinta all'affitto delle malghe, generando, come fenomeno ormai esteso su tutto l'arco alpino, diffusi e preoccupanti fenomeni speculativi a discapito della conservazione e del miglioramento dei pascoli e delle strutture e quindi di una sostenibilità nel lungo periodo di questi complessi e delicati sistemi territoriali.

La corretta pratica dell'alpeggio infatti continua ad essere un'attività necessaria ed essenziale per la gestione del territorio e la valorizzazione sociale, culturale ed economica della montagna, capace di valorizzare le risorse naturali, produrre eccellenti prodotti tipici e tradizionali, garantire la conservazione dei paesaggi e del territorio.

Per questi motivi sostenere un approccio multifunzionale nella gestione dell'alpeggio costituisce una risposta significativa per valorizzare gli elementi naturali, umani, produttivi e culturali, che compongono l'attività alpestre.

In tale direzione da molti anni ERSAF ha sviluppato, nella gestione dei suoi 36 alpeggi di proprietà regionale di cui è custode, una serie di iniziative volte all'innovazione, spesso in rottura con quanto tradizionalmente in uso sul territorio di riferimento, con l'intento di valorizzare, rinforzare e sostenere l'attività degli alpeggiatori, orientandola sempre più verso la multifunzionalità, con particolare attenzione alla conservazione del paesaggio, alle produzioni tipiche, ai servizi ricreativi e culturali.

Il contributo intende evidenziare modalità ed esiti dell'adozione di diversi strumenti sviluppati per sostenere l'attività dell'alpeggio, con particolare riferimento a:

- innovazioni nei bandi e nei capitolati di concessioni, dando priorità alle aziende locali e di montagna, valorizzando nelle gare di concessione le proposte di gestione presentate dai concorrenti e non unicamente l'offerta economica, promuovendo la possibilità di riduzioni del canone per l'attivazione di iniziative e progetti di sviluppo o per interventi di investimento;
- l'introduzione della *Certificazione d'alpeggio* legata alla valutazione della qualità annuale di gestione, utile nel tempo per ottenere una premialità nei successivi bandi di concessione;
- l'introduzione di accordi di pascolamento tra più aziende, per integrare diverse modalità ed esigenze di allevamento (bovini da latte, ovini, caprini ed equini);
- il sostegno ad attività turistiche, ricreative, culturali, con lo sviluppo di programmi dedicati ed il coinvolgimento delle aziende monticanti;
- lo sviluppo di forme di partecipazione e condivisione di attività di confronto, formazione e realizzazione di progetti comuni tra più aziende;
- lo sviluppo di azioni di marketing, tra cui, ultimo, il coinvolgimento degli alpeggiatori nell'adozione della dicitura facoltativa "Prodotto di Montagna".

2. NUOVE FORME DI CONCESSIONE DEGLI ALPEGGI

2.1 *Innovazione nei bandi di concessione*

Le tradizionali forme di concessione, o affitto, degli alpeggi da parte delle proprietà pubbliche avvengono tramite aste in cui viene premiata l'offerta economica maggiore.

Da qualche tempo questa modalità sta facilitando il subentro da parte di aziende di pianura, economicamente più solide e dotate in genere di forti capitali,

a scapito delle aziende di montagna, il più delle volte impossibilitate a rilanciare offerte che subiscono incrementi anche fino al 300%, rispetto ai valori posti a base di gara, solitamente commisurati ai canoni storici connessi all'economia locale del territorio.

Tale fenomeno, come detto, è dovuto alla ricerca da parte delle aziende di pianura di superfici iscrivibili nel fascicolo aziendale per dimostrare la capacità di gestione dei reflui animali ma soprattutto per potersi garantire, con le ampie superfici pascolive, quote significative di titoli per riscuotere i premi comunitari previsti dalla PAC per l'esercizio delle attività di alpeggio.

Questo meccanismo, regolare a tutti gli effetti, sta creando varie criticità:

- l'estromissione dal territorio delle aziende locali, che sono costrette a ridurre l'attività o a cercare altrove pascoli per la monticazione estiva, con innegabili forti diseconomie aziendali;
- la difficoltà delle amministrazioni pubbliche, particolarmente dei comuni di montagna, in genere non dotate di personale adeguato e specializzato, nel presidiare, controllare ed orientare la gestione dell'alpeggio nei confronti di aziende di pianura che normalmente non hanno conoscenza né del territorio né delle pratiche pascolive;
- una gestione degli alpeggi spesso non conforme ai capitolati, con la tendenza al sottocarico, alla riduzione dei periodi di pascolamento, alla mancata manutenzione ordinaria del terreno e degli immobili operata dalle aziende di pianura disponibili anche a pagare le sanzioni previste (per altro di modesto valore se confrontate con le premialità delle misure PAC);
- la conseguente riduzione del valore patrimoniale dei beni, pascoli e fabbricati, che nel tempo entrano in un regime di semi-abbandono, con conseguenze negative da ogni punto di vista e la futura necessità di significativi e costosi interventi di ripristino.

La soluzione adottata nella gestione degli alpeggi amministrati da ERSAF, ormai consolidata e verificata in un'applicazione estesa nel corso di numerosi anni, è stata quella di procedere, per gli alpeggi economicamente più significativi, attraverso asta pubblica con la presentazione di una proposta di gestione da parte dei richiedenti, valutata secondo una griglia di 24 parametri ripartiti in tre sezioni: la prima è riferita alle caratteristiche aziendali del soggetto proponente, concedendo una premialità per le aziende locali, l'età, il titolo di studio e la formazione del conduttore, la tipologia di bestiame monticato e la gestione di superfici a prato destinate a sfalcio; la seconda riferita alla proposta gestionale, in cui vengono prese in esame le caratteristiche del personale impiegato in alpeggio (età, esperienza, formazione professionale), la monticazione di eventuali razze oggetto di tutela, le produzioni previste (formaggi DOP o altro), altre produzioni complementari (orticole, piccoli frutti, apiarie, ecc.), le eventuali attività agrituristiche, le attività di manutenzione del territorio, lo sviluppo di filiere corte, il coinvolgimento del partenariato locale, le attività promozionali (feste dell'alpeggio, giornate dimostrative, laboratori del gusto, eventi tematici, ecc.). Tutte le attività proposte, se accolte, diventano, in caso di aggiudicazione,

impegni contrattuali vincolanti; la terza, con punteggio assegnato discrezionalmente dalla commissione di valutazione, prende in esame le eventuali proposte di valorizzazione delle strutture ed infrastrutture della malga ed esprime una valutazione complessiva sulla proposta gestionale.

La proposta gestionale ha la disponibilità di 80 punti su 100, ma deve conseguire almeno un minimo di 40 punti per potere essere valutata positivamente. Alla offerta economica vengono assegnati 20 punti su 100.

2.2 Innovazione nei capitoli di concessione

Al fine di operare in una logica di miglioramento continuo delle attività e di adeguamento delle strutture ed infrastrutture ai bisogni degli alpeggiatori, i capitoli di concessione sono stati integrati con alcune forme di incentivo per investimenti in opere ed attività.

Pertanto il canone di concessione può essere ridotto ogni anno:

- fino ad un massimo del 25% dell'importo di aggiudicazione, in relazione al raggiungimento di obiettivi di qualità proposti annualmente dal concessionario o da ERSAF (salvaguardia e presidio ambientale, valorizzazione prodotti, attività ecoturistiche, coinvolgimento scuole, ecc.), concordati dalle parti in sede di verifica iniziale dell'attività alpeggio e riscontrati al termine di ogni stagione pascoliva;
- fino ad un massimo del 50% dell'importo di aggiudicazione in relazione alla programmazione di investimenti su strutture (fabbricati vari) ed infrastrutture (viabilità, teleferiche, pozze, ecc.).

2.3 Introduzione del "Certificato di alpeggio"

Il rispetto del capitolato e l'attuazione degli obiettivi di qualità (buona conduzione, rispetto e qualità degli impegni attuati, richiami e inadempienze, elementi aggiuntivi di qualità) concorrono alla valutazione annuale della qualità gestionale.

Al termine della concessione viene così rilasciata al concessionario la "Certificazione d'alpeggio" riportante le valutazioni conseguite annualmente, sulla base di una scala di punteggi che tiene conto dei diversi risultati conseguiti nella conduzione dell'alpeggio.

Un punteggio medio annuale superiore a 75 punti e relativo alla precedente concessione di alpeggio regionale, costituisce titolo preferenziale e premiale nel caso di richiesta di rinnovo o di nuova partecipazione a successive concessioni.

2.4 Opportunità realizzate

L'applicazione ormai più che decennale delle nuove forme di concessione ha permesso di verificare i risultati ottenuti nonostante le iniziali titubanze o perplessità sia delle aziende agricole, che delle organizzazioni di categoria (che sono state direttamente coinvolte nella valutazione delle nuove procedure) che delle amministrazioni comunali sul territorio. Queste ultime in genere, non han-

no visto positivamente queste innovazioni ritenendole troppo onerose per i controlli che richiedono e soprattutto perché il meccanismo di privilegiare nella gara la valutazione della proposta gestionale rispetto all'offerta economica limita sensibilmente la possibilità di ottenere elevati canoni di aggiudicazione.

Quanto realizzato, pur tra difficoltà e resistenze, ha permesso di dare spazio alle aziende locali di montagna, che con le opportunità offerte hanno cercato di innovarsi fornendo diversi servizi in linea con le nuove richieste di mercato, premiando in tal modo lo sforzo messo in campo da ERSAF e l'impegno continuo di personale coinvolto.

Esemplari possono essere alcuni casi:

- da diversi anni le attività finalizzate alla promozione del turismo in malga, per un certo numero di anni promosse e finanziate direttamente da ERSAF, sono state assunte in proprio dagli alpeggiatori. Nel 2016 gli eventi organizzati dalle varie malghe durante il periodo estivo sono stati ben 68 con la partecipazione di circa 3500 turisti che da un lato hanno avuto occasione di toccare con mano la complessità e l'importanza dell'attività d'alpeggio e dall'altra hanno consentito di apprezzare la tipicità delle produzioni con un ritorno economico giudicato mediamente interessante dai diversi alpeggiatori;
- l'integrazione tra alpeggi e territori e la costruzione di rapporti con le realtà locali o limitrofe hanno consentito ad alcuni alpeggiatori maggiori opportunità relazionali e riconoscimento sociale con il conseguente ampliamento dell'attività di vendita dei prodotti aziendali;
- il coinvolgimento di alcuni alpeggiatori in un progetto di valorizzazione e promozione dei prodotti con la dicitura "Prodotto di Montagna" di cui al regolamento UE 1151/2012 ed ai successivi D.Lgs. (riconosciuto come obiettivo di qualità proposto dall'Ente e quindi con una quota di riduzione del canone di concessione) ha permesso di accompagnare le aziende in un percorso di marketing innovativo, che ha favorito per un verso il miglioramento della professionalità degli alpeggiatori e per altro verso lo sviluppo di possibili futuri sbocchi commerciali su mercati non strettamente locali.

3. RISULTATI E CRITICITÀ

A distanza di tempo e di ripetute applicazioni, è possibile valutare alcuni esiti dei processi di concessione:

- da una parte il sistema ha cercato di promuovere un adeguamento delle imprese agricole che svolgono attività in alpeggio, verso uno sviluppo di tipo multifunzionale nella prospettiva di allargare le attività alla fornitura di servizi al territorio e ai consumatori, in un contesto generalizzato di crescita imprenditoriale. Dall'altra le aziende non sempre sono state ricettive, manifestando in particolare difficoltà ad assumere iniziative e nuove attività, che richiedono, nella complessità del lavoro in alpeggio, rinnovate energie e ulteriore professionalità e che convivono con la tradizionale attività agricola;

- le nuove procedure cercano di superare il sistema passivo delle relazioni contrattuali tra proprietà ed affittuario (disposizione del bene a fronte del pagamento del canone che poco incide sulla valorizzazione e valutazione delle attività), con il coinvolgimento attivo dell'alpeggiatore nell'individuare opportunità e nuove prospettive di sviluppo. Una richiesta impegnativa e difficile, certo, a fronte del già rilevante carico di impegni che l'attività agricola richiede, a cui si fa fatica ad aderire e sentirsi coinvolti, ma che, dove è sviluppata ed attuata, produce sorprendenti risultati di creatività ed efficacia;
- la sinergia con il territorio e i diversi operatori (associazioni locali, pro loco, scuole agrarie, oratori, rifugi alpini, ecc.), così come i rapporti con gli alpeggi vicini, per realizzare eventi ed esperienze comuni, rappresentano un efficace strumento per innovare le attività e favorire le presenze e le attività in alpeggio, favorendo così anche nuove forme di alleanze e nuove relazioni che promuovono collaborazioni, forniscono sostegno, promuovono anche un miglior riconoscimento sociale dell'attività dell'alpeggiatore;
- dopo un'iniziale fase di critica da parte delle amministrazioni comunali, normalmente più favorevoli a bandi basati sulla sola offerta economica, in seguito al verificarsi di sempre maggiori casi di aste vinte da aziende di pianura con le successive criticità, il modello adottato sembra riscuotere maggiori consensi ed interessi, riconoscendo la premialità per le aziende locali, innovatrici e meritorie, pur necessitando di una pratica e di una gestione operata da personale adeguato.

4. CONCLUSIONI

Il fenomeno degli “alpeggi virtuali” e quotati a prezzi record in via di rilevante diffusione sulle Alpi costituisce una nuova grande criticità rispetto alla conservazione e valorizzazione di un'attività tipica e tradizionale delle aree di montagna garantita normalmente dalle aziende locali.

Per sostenere un'efficiente ed innovativa attività imprenditoriale sui propri alpeggi, ERSAF ha sviluppato nuove procedure di assegnazione degli alpeggi, basate sul coinvolgimento diretto degli alpeggiatori chiamati a proporre piani di gestione a finalità multifunzionali per ottenere la concessione delle malghe.

Questa pratica, che al momento non trova simili applicazioni in altre realtà dell'arco alpino, sembra in grado di dare una nuova risposta alla gestione delle attività d'alpeggio.

Centrale resta, oltre la finalità multifunzionale, con particolare attenzione agli aspetti della conservazione delle superfici, del paesaggio, delle produzioni tipiche, dei servizi ricreativi e dei servizi culturali, la valorizzazione del ruolo dell'azienda agricola, sia in termini di imprenditorialità e capacità di innovare, sia in termini di riconoscimento sociale della figura dell'alpeggiatore.

SUMMARY

Innovations for the multifunctional enhancement of mountain pastures

In the mountains of Lombardy, the practice of mountain pastures is an activity increasingly in crisis, even if it continues to be necessary and essential for the management of the territory and the social, cultural and economic promotion of mountain areas. A multifunctional approach to the management of mountain pastures is instead a suitable way to give value to the different natural, human, productive and cultural components which make up alpine activity. The article proposes a series of innovative initiatives to enhance, strengthen and support the activities of mountain farmers with particular attention to multi-functional aspects such as landscape conservation, typical productions, recreational and cultural services.

BIBLIOGRAFIA

Regione Lombardia, 2000 - *Piano Regionale degli Alpeggi della Lombardia*. 126 p. <http://www.regione.lombardia.it/wps/wcm/connect/28a93606-fda6-4401-99d4-4ffe81e99b67/Piano+regionale+alpeggi+completo.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=28a93606-fda6-4401-99d4-4ffe81e99b67>