

19 maggio 2015 – La Gazzetta del Mezzogiorno, pag. 19 – *La filiera della lana è targata Murgia*

La filiera della lana è targata «Murgia»

Era divenuta un rifiuto, adesso si vende a Biella

GIUSEPPE ARMENISE

● Valorizzazione del territorio anche nei parchi e nelle aree protette. Anzi, proprio attraverso l'istituzione di parchi e di aree protette. Il progetto «Partnersheep», che nel breve volgere di tre anni ha consentito l'avvio di una filiera a lungo rimasta dimenticata nell'economia di un intero territorio, la Murgia barese, è la dimostrazione che l'ambiente genera sviluppo. Lana di pecora, pecora murgiana, che fino al 2011 era smaltita come rifiuto speciale e quindi costituiva un costo per le aziende zootecniche, ora invece è divenuta un ricavo. Una chiave positiva di sviluppo voluta, sostenuta e realizzata grazie alla spinta dell'ente parco nazionale dell'Alta Murgia, presieduto da **Cesare Veronico**, con la collaborazione del Consorzio di aziende agro-zootecniche «Murgia Viva» e del Centro di raccolta di lane sucide «The Wool Company» di Biella, in Piemonte.

La lana della pecora murgiana, opportunamente trasformata, ha assunto, in questi tre anni, le caratteristiche di un prodotto che, rispetto a prima, quando era una partita negativa nel bilancio delle aziende zootecniche, un suo valore di mercato oltre che, nel breve volgere di questa parentesi temporale, standard qualitativi che risultano sempre più elevati. Talmente elevati da attrarre, con il tempo, l'attenzione di sempre più soggetti privati. Alle perplessità in avvio, infatti, si è sostituita una vera e propria corsa di adesione al consorzio. Così, alle imprese fondatrici di «Murgia viva», se ne sono presto aggiunte altre cento. Centoquattro soggetti, produttivi, dunque, che hanno trovato un'inaspettata finestra economica, sfruttando l'intermediazione e i contatti attivati dall'ente parco con il Piemonte, regione nella quale, attualmente, le lane vengono trattate e rimesse in commercio.

Parlavamo di risultati positivi. Innanzi tutto, con l'aumento dell'adesione all'iniziativa, si è registrata una crescita esponenziale della lana raccolta: dalle 18 tonnellate complessive del 2011 alle 55 del 2014. Non indifferente, poi, la que-

stione dei prezzi, che hanno sostanzialmente tenuto, pur in presenza di una situazione di crisi economica. Sia per le lane fine che per quelle ordinarie, il risultato è stato soddisfacente: Il valore medio è variato dai 0,56 euro al chilogrammo a punte di 1 euro al chilogrammo per le lane più pregiate, quelle merinizzate. E pensare che appena tre anni fa, la lana si portava in discarica e bisognava pagare circa 500 euro a tonnellata per smaltirla.

Il triennio è stato caratterizzato continuo anche da uno screening delle imprese che hanno dato la propria adesione al consorzio «Murgia viva». Ciascuna azienda è stata valutata con una «pagella» attestante la qualità e la quantità del materiale raccolto e ha partecipato alla redistribuzione degli utili provenienti dalla vendita del prodotto. Il direttore dell'Ente Parco, **Fabio Modesti**, traccia così un bilancio consuntivo del progetto triennale: «Partnersheep è stato un successo che ha pienamente ripagato l'investimento dell'Ente. Abbiamo attivato un processo che ha contribuito a migliorare il reddito delle aziende agro-zootecniche: quello che era un rifiuto di

difficile smaltimento che arrivava a costare 500 Euro a tonnellata. Oggi è una piccola risorsa di cui beneficiano concretamente i nostri allevatori. L'operazione ha destato grande interesse, come dimostrano i numerosi progetti che stanno provando a replicare il nostro in aree protette e territori in cui è forte la presenza di allevamenti ovini. La prossima sfida - dice ancora Modesti - è quella di creare una microfiliera locale che permetta alle aziende, che necessariamente devono mettersi insieme, di superare l'ostacolo rappresentato da incettatori e grossisti che ad oggi dettano le leggi del mercato».

Il prossimo traguardo da raggiungere, da parte di tutte le parti coinvolte, è individuare la copertura finanziaria per la prosecuzione dell'attività, attingendo eventualmente a fondi Life o Psr (Programma di sviluppo rurale) 2014-2020.

DA PROBLEMA A RISORSA

Smaltirla in discarica costava oltre 500 euro a tonnellata. Ora, sul mercato, la stessa quantità è quotata tra i 560 e i 1.000 euro

IL NUOVO CORSO

Nel 2011 avevano creduto nel progetto solo quattro aziende zootecniche. Nel 2014, in appena tre anni, sono diventate 104