



REVAB



CASO DE ESTUDIO

Nicola Fierli

1. INTRODUCCIÓN

La Sociedad Agrícola Fierli, con base en la provincia de Siena (La Toscana), cría cerdos y vacas de razas certificadas (Denominación de Origen Protegida e Indicación Geográfica Protegida) en una cadena completa, actividad complementada con una carnicería y un restaurante. El negocio lo llevan dos jóvenes granjeros. En 1992 se compraron algunos edificios abandonados y se restauraron para crear las instalaciones destinadas al procesamiento de la carne, la tienda y el restaurante. Otra parte será próximamente restaurada para ampliar estas actividades.

<http://www.cintasenesse.eu/en/>

2. PERFIL DEL PROMOTOR

- **Nombre:** Nicola Fierli
- **Edad:** 27
- **Sexo:** Hombre
- **Formación:** Graduado en agricultura y medio ambiente.
- **Estado civil:** Soltero
- **Número de hijos (mencionar su edad):** -



3. EDIFICIO(S) REUTILIZADO(S)/REVALORIZADO(S)

- **Dirección (para utilizarla en el mapa de localización de edificios):** Via Del Duca, 159 – Foiano della Chiana (AR).
- **Tipo de edificio(s) reutilizado(s)/revalorizado(s):** Una antigua casa, perteneciente al estilo histórico de viviendas llamadas “leopoldinas” (de 1700-1800), con dos pisos y 350 m2. Un gran almacén para restaurar (1000 m2 de superficie).
- **Propósito(s) de la reutilización/revalorización:** Instalaciones de procesamiento cárnico, tienda (carnicería), restaurante.

Descripción del edificio (o edificios) antes de su reutilización/revalorización

En el pasado estos edificios se usaron como matadero, pero cuando la familia los compró, allá

por el año 1992, estaban completamente abandonados.

Descripción del edificio (o edificios) tras su reutilización/revalorización

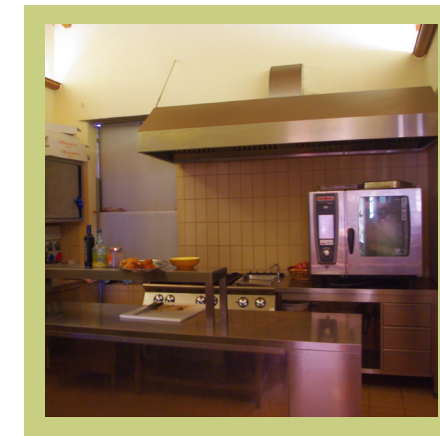
Ahora la casa está completamente restaurada.

En la planta baja la familia puso a punto las instalaciones para el procesamiento cárnico y el almacenaje, y una tienda que vende carne fresca y embutidos (salchichón, jamón).

En la primera planta hicieron la cocina y el salón del restaurante.

Están esperando a recibir apoyo financiero del Programa de Desarrollo Rural con el fin de restaurar el almacén más grande.

Imágenes de los edificios



4. DESCRIPCIÓN DE LA EXPLOTACIÓN AGROPECUARIA

- **Dirección:** Via Caselle Alte, 99 – Sinalunga (SI).
- **Superficie de la explotación (en hectáreas):** 60 hectáreas: (30 ha de cultivos, 20 ha de praderas, 10 ha de pastos).

Descripción de la explotación antes del proceso de reutilización/revalorización

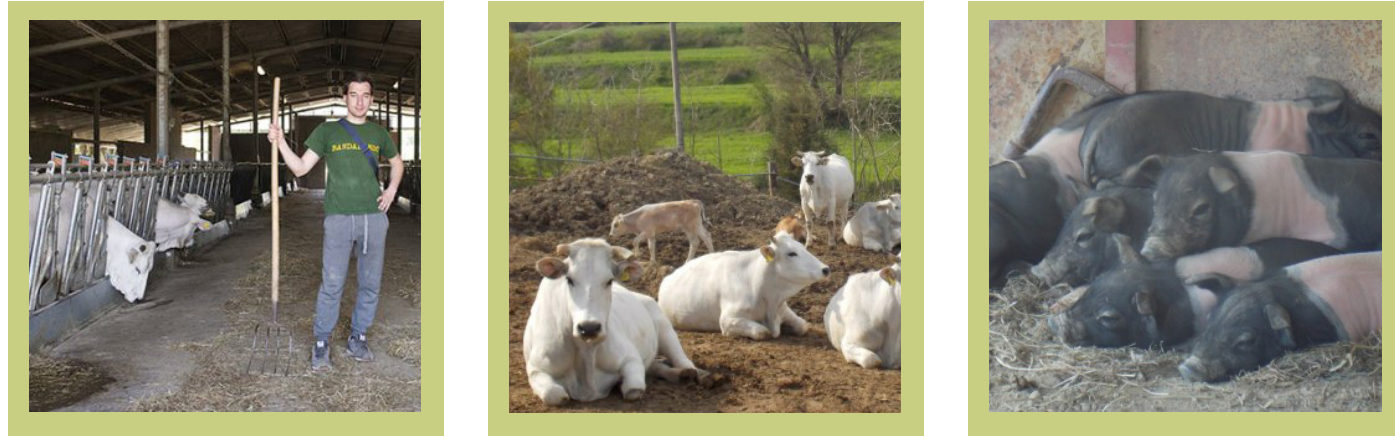
La granja cría 150 vacas pertenecientes a la raza “Chianina” (Indicación Geográfica Protegida), especializada para la producción cárnica, y 250 cerdos, parte de ellos de la raza “Cinta senese” (Denominación de Origen Protegida). Estos animales de raza certificada, junto con los cultivos que cuentan con certificación ecológica, aseguran una producción de calidad superior.

Descripción de la explotación tras el proceso de reutilización/revalorización

La estructura de la granja y su producción no han sido alteradas tras la reutilización del edifi-

cio. Sin embargo, la finalización de la cadena completa, la cual se hizo posible con la restauración de los edificios, permitió la posibilidad de crear para la granja un nuevo itinerario comercial con un valor añadido superior y nuevas oportunidades de trabajo para las generaciones jóvenes

Imágenes de la granja



5. PROCESO DE REUTILIZACIÓN/REVALORIZACIÓN

El proceso de reutilización realizado por la familia de Nicola Fierli permitió recuperar una antigua casa rural típica, situada en mitad de una zona urbanizada. Esta zona está muy cerca de la autovía A1 Florencia-Roma. La ventaja para el granjero radica en la posibilidad de tener una tienda de venta directa y un restaurante localizado en una ubicación estratégica, muy accesible en coche.

El proceso de reutilización fue efectuado manteniendo las características del antiguo edificio.

El salón del restaurante está lleno de imágenes y fotos históricas que representan el trabajo y la vida de los antiguos granjeros.

La tienda abre todos los días (mañana y tarde); el restaurante está abierto todos los días para el almuerzo mientras que el servicio de cena está disponible sólo previa reserva.

Las actividades de restaurante y venta están dirigidas por Nicola y Francesco (de 29 años), los cuales están también al cargo del procesamiento de la carne. La actividad de la granja está principalmente gestionada por los hermanos Fierli, padres de Nicola y Francesco. En caso de necesidad, dos chicas ayudan a Nicola y Francesco en el restaurante.

Amenazas/Retos

- Un modo de revalorizar y reutilizar antiguos edificios históricos: el propósito de este proyecto es un buen ejemplo de restauración y reutilización de edificios rurales; sin esta acción, habida cuenta de su especial localización, el edificio habría sido destruido o abandonado.
- Una cadena completa para la carne gestionada por el granjero: la actividad de la cría de animales atraviesa una fuerte crisis, y no es fácil tener buenos ingresos en este campo. Asimismo, es muy difícil organizar una cadena completa (producción-procesamiento-venta-restauración) en este sector.
- Nuevas oportunidades de empleo para la gente joven: este puede que sea el desafío más importante: crear oportunidades de empleo joven asociado a la agricultura y ganadería. Este desafío fue superado con éxito gracias a la pasión de Nicola y Francesco, a la implicación de sus familias y finalmente, gracias también al apoyo económico de la UE y el Programa de Desarrollo Rural.

Principal formación y destrezas o competencias del usuario

- Agricultura y cría de animales: la competencia del granjero en el ámbito del cultivo y de la cría es la base necesaria para realizar la cadena completa. Esta competencia ha sido desarrollada gracias a la formación de Nicola, graduado en agricultura, quien podrá en un futuro dirigir la actividad agropecuaria.
- Gestión y comunicación: el éxito de la carnicería y el restaurante se debe a la capacidad de la familia en la organización del plan de negocio. Las competencias en el uso de las TIC y otras herramientas de comunicación de los jóvenes aportan un importante valor añadido.
- Procesamiento cárnico y cocina: las competencias en este campo son transmitidas mayoritariamente a través de la tradición familiar y de este modo son adquiridas por los jóvenes.

Consejos del promotor

El principal mensaje de parte del promotor es el siguiente: el valor añadido para ser capaz de realizar este tipo de experiencia es:

- Una gran pasión
- Una buena formación profesional
- Mucho trabajo y sacrificio
- Una fuerte unidad familiar



6. CONSIDERACIONES, HABILIDADES O COMPETENCIAS IMPLICADAS EN EL PROCESO DE REUTILIZACIÓN/REVALORIZACIÓN Y PETICIONES O PREGUNTAS

Consideraciones generales

Este caso de estudio representa muy bien muchos aspectos de la evolución de la agricultura y los edificios en la Toscana, que pueden resumirse de la siguiente forma:

- Una mezcla de tradición e innovación: básicamente contamos con una actividad de cría y una economía tradicionales que utilizan antiguos edificios, relanzados gracias a las ideas innovadoras de la familia.
- La clave de la innovación es la multifuncionalidad de la actividad agropecuaria, basada en este caso en la calidad certificada de los productos y en una cadena completa dirigida a los consumidores (venta directa y restaurante).
- El camino de la cadena completa es uno de los modos de asegurar unos buenos ingresos para los granjeros que trabajen en una actividad de cría no intensiva y en un sector en profunda crisis.

Habilidades o competencias especialmente relevantes para el proceso de reutilización/revalorización

- Planificación de negocios: la restauración o recuperación de edificios tuvo un alto coste, por lo que los empresarios necesitaron tener una idea clara del proyecto y su umbral de rentabilidad.
- Gestión financiera: hubo varias etapas del proceso que se tuvieron que seguir meticulosamente, como la secuenciación de los pagos, la relación con los bancos, la programación temporal de la inversión ligada a los resultados en términos de ingresos...
- Comunicación y marketing: la reutilización tiene como objetivo crear y hacer crecer un negocio. Por consiguiente, fue importante gestionar una estrategia de marketing y comunicación.

Peticiones o preguntas

- ¿Cuál es el potencial espacio de mercado para una actividad de venta directa en el sector cárnico?
- ¿Cómo y en qué lapso de tiempo podemos recuperar la inversión y ofrecer un valor añadido?

- ¿Cuál es la perspectiva, en términos de recursos humanos, de la gestión de la actividad agropecuaria y las actividades de venta?



SOCIOS DE PROYECTO



European Landowners Organization
(Bélgica)
www.europeanlandowners.org



Hof und Leben GmbH
(Alemania)
www.hofundleben.de



On Projects Advising SL
(España)
www.onprojects.es



ASAJA-Granada
(España)
www.asaja.com.es



Confederazione Italiana Agricoltori
Toscana
(Italia)
www.ciatoscana.eu



Agritour Ltd
(Bulgaria)

REDES SOCIALES Y WEB DEL PROYECTO



www.facebook.com/revabproject/

WEB: www.revab-erasmus.eu/



www.twitter.com/REVAB_PRJ



Apoyado por el
programa Erasmus+
de la Unión Europea

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.
Proyecto nº 2015-1-BE01-KA202-013183