

“

***A 94 anni, dottor Luigi,
è un fiume in piena di
aneddoti.***

”



Luigi Bozzano

La forza dei ricordi e il coraggio di sognare il futuro: Luigi Bozzano, pioniere del Pecorino Romano in Sardegna

Ospite del Consorzio di tutela nella sede di Macomer, racconta come è nato e poi esploso il fenomeno del formaggio più conosciuto al mondo. Incita a crescere ancora, a fare squadra perché solo uniti si vince davvero e a riportare i giovani negli allevamenti, motivandoli e non con assistenzialismo e finanziamenti a pioggia. Fu suo padre, nel 1908, a registrare il marchio alla Camera di commercio di New York.

E' stato lui uno dei pionieri del settore lattiero-caseario in Sardegna. Arrivato dal continente, contribuì in modo determinante allo sviluppo di Macomer. Un'epopea felice, un momento magico da raccontare e tramandare e di cui ancora fare tesoro. Perché l'arrivo dei produttori di formaggio fu la personale rivoluzione industriale della Sardegna, quella che trasformò il pastore appeso all'acquisto di una pezza di formaggio in un operaio stipendiato, regolarmente e tutti i mesi. Luigi Bozzano, 94 lucidissimi anni, ricorda tutto e lo racconta nei dettagli, con un entusiasmo invidiabile e con una capacità di visione che ha dell'incredibile.



Lo sbarco in Sardegna e il sogno di dottor Luigi - Racconta di quando è arrivato in Sardegna, terra selvaggia e ancora più incontaminata e dai pascoli sconfinati, di come il latte si raccoglieva e si trasformava, allora trasportandolo ancora a Roma. Nella sede del Consorzio di tutela del Pecorino Romano DOP, in una caldissima mattina di inizio giugno, Bozzano è stato accolto dal presidente Gianni Maoddi e dai vicepresidenti Lorenzo Sanna e Giannetto Arru Bartoli, affiancati da tutto il team – Nicolina Succu, contabile, la prima a entrarci ad appena 22 anni, Giovanni Galistu che ha competenza sulla vigilanza, Daniela Murgia e Gianfranco Gaias che fra le altre cose si occupano di promozione. Curioso come un ragazzino affamato di dettagli, Bozzano è impaziente di capire dove il comparto è riuscito ad arrivare, come si è evoluto, come è cresciuto e migliorato. Fa domande, chiede, esplora. E ne spiega lui stesso il perché. “Quando io ho iniziato, a 21 anni, avevo dei sogni. E ora voglio sa-

pere se qualcuno dopo di me è riuscito a realizzarli e in che modo. Io, alla mia età, ho ancora tante idee”, dice con piglio deciso, tono sempre pacato, occhi azzurrissimi e capelli bianchi su un fisico asciutto.

La strenua battaglia in difesa del Pecorino Romano - Bozzano, che ha conosciuto gli anni del banditismo in Sardegna e della mafia in America, che decideva quali prodotti potessero entrare e quali no, è un fiume in piena. “Quando abbiamo iniziato, tra la Sardegna e il Lazio dagli anni '50 fino al '66-67, la produzione massima era di 125mila quintali, la metà andava negli Stati Uniti. All'epoca abbiamo fatto una vera e propria lotta con la politica regionale, che pensava che il Pecorino Romano fosse un prodotto da accantonare e abbandonare. Abbiamo combattuto per scardinare questa idea, perché noi sostenevamo che un





mercato già ci fosse e che bisognava semplicemente potenziarlo, indirizzarlo e rafforzarlo, invece gli assessori di allora dicevano che era un prodotto che non poteva più andare, convinto che fosse ormai il tempo dei formaggi molli, che si vendevano di più e subito. La storia ha dimostrato che non è così”, dice prendendosi la rivincita che continua ogni giorno a gustare.

Ed è grazie a quelle insistenze, a quella strenua battaglia, che oggi la Sardegna conta 3 milioni di pecore e 12mila allevamenti: senza tutto questo, di sicuro la storia economica e sociale dell’isola sarebbe stata decisamente diversa. Oggi la produzione del Pecorino Romano si attesta sui 300mila quintali con 170 milioni di litri di latte

lavorati. Il picco americano si è registrato negli anni '80 con 200mila quintali esportati, oggi siamo intorno ai 110mila quintali ma con la bilancia che pende dalla parte della qualità, con canali di export profondamente cambiati, non più solo formaggio da grattugia per uso industriale ma anche formaggio da tavola da gustare in purezza.

Ma si può fare ancora di più, pungo la Bozzano, che tutti chiamano dottor Luigi, rivelando volentieri qual era il suo sogno, che continua ancora oggi ad accarezzare e custodire. “Raggiungere le performance del rivale di sempre, il Parmigiano Reggiano, 800mila quintali. Impresa sicuramente difficile in termini di quantità, ma molto spesso il Pecorino Romano ha eguagliato il prezzo del gigante emiliano.



I caseifici, 40 metri quadri vicino alle ferrovie - Il racconto di come e quali fossero i caseifici di allora riporta a un'altra epoca, che ha dell'incredibile e sprigiona suggestione a ogni parola. "Li chiamavamo caseifici ma quelli qui a Macomer erano magazzini di stagionatura, all'epoca non potevamo trasportare il latte per 50-60 chilometri, e cioè da dove lo raccoglievamo fino qua. Allora facevamo così: studiavamo i percorsi delle ferrovie, e ci organizzavamo con piccoli capannoni di 40 metri quadri nella zona di produzione più vicina ai binari, all'interno c'erano due buche circondate di cemento dove si conservava il latte, due argani con le caldaie e si faceva il formaggio. L'indomani, avendo ridotto i volumi del 20%, si andava alla ferrovia più vicina e si spediva tutto a Macomer. Quindi, quello era più che altro un semilavorato, non un formaggio. Il minimo che si doveva lavorare erano 150mila litri

di latte, quello che poteva lavorare un casaro che veniva dal continente. Soprattutto dall'Abruzzo: arrivavano un casaro e un aiuto casaro. Poi si trovava un manovale sul posto. E poi c'era una donna che preparava da mangiare, lavava i panni, loro lavoravano 24 ore al giorno e 7 giorni su 7. Ecco perché arrivavano dal continente: i sardi avevano famiglia, volevano tornare a casa a pranzo e non lavorare nel fine settimana. Chi arrivava dal continente, non aveva di questi problemi e lavorava ininterrottamente. Dall'Abruzzo, soprattutto, sceglievano di venire in Sardegna quando dalle loro parti non avevano da lavorare e magari avrebbero dovuto passare la giornata al bar a giocare a carte. Non che se la passassero troppo bene: oltre ai 40 metri quadri di caseificio, c'erano altre due stanzette, una per far riposare il formaggio e l'altra per dormire, non c'era riscaldamento, non c'erano camini,



**Luigi
Bozzano**

solo brande e coperte. Eppure, guadagnavano bene e riuscivano a mantenere le famiglie. I pastori portavano loro qualcosa da mangiare, chi ammazzava maiali gli regalava qualche bistecca, qualcuno portava uova e così tiravano avanti: non prendevano mai soldi se non a stagione finita”, ricorda dottor Luigi.

La stirpe Bozzano dal 1898 a Macomer - Il primo insediamento dei Bozzano a Macomer risale al 1898 con il papà di Luigi, che nel 1908 registrò il marchio alla Camera di Commercio di New York. Il nonno Davide, invece, era un piccolo armatore navale, aveva un veliero, andava in giro e comprava generi alimentari, poi andava a Genova, scaricava e ripartiva. In Sardegna caricava naturalmente formaggio, e lo portava a Genova partendo da Bosa.

Gli Usa, i primi movimenti verso l'Europa e i numeri di oggi - Già all'epoca, certo in minima parte, oltre gli Stati Uniti c'era qualche movimento all'estero. "Un po' verso Malta, un Pecorino Romano che assomigliava più al gorgonzola e che qui veniva considerato scarto, arrivava a Malta che era il centro di rifornimento delle navi e da lì veniva portato in diversi Paesi. Una

piccola quantità veniva trasportata in Francia". Ma erano gli Usa a cullare il sogno americano di chi voleva spiccare il volo, nonostante il filtro della mafia.

Oggi il primo mercato europeo è la Germania con 17mila quintali, poi la Francia con 8-9mila, l'Inghilterra con 7mila. A livello internazionale, dopo Usa Giappone e Canada con 4-5mila quintali, Australia, grande interesse è stato rilevato in Corea del Sud, in Brasile, quindi soprattutto dove ci sono le comunità italiane, Venezuela e Colombia per esempio sono Paesi che gradiscono molto questo tipo di sapore. Tante potenzialità, insomma. Secondo Bozzano ancora in parte inesprese, ché le conquiste da fare sono ancora tantissime. "L'obiettivo può essere solo l'eccellenza. E' su questo che dovete lavorare, io lo consumo tutti i giorni, e ogni giorno mi vengono idee su quello che si può fare".



L'unione fa la forza, non è un luogo comune - E qui, una grande verità. Rivalutata negli ultimi anni, ma non abbastanza da convincere i più ostinati a fare squadra, perché solo facendo squadra si vince davvero. "Noi, per esempio, avevamo ridotto il sale, aggiunto un tocco di piccante, avevamo raggiunto una qualità che si distaccava notevolmente dalla massa, e questo pagava in termini di prezzo, ma salivamo appena del 5-6%. E così mi sono convinto di una cosa: per salire, bisogna salire tutti, perché altrimenti chi compra si chiede perché deve pagare di più se può comprare lo stesso prodotto a meno prezzo. Consorzi, associazioni, unioni: questo è il vero valore aggiunto, perché se si passa da una produzione di massa a una di lusso le cose cambiano profondamente. Se si dà questo esempio, le cose cambiano, per forza. Serve un formaggio buono da mangiare anche a merenda".

Obiettivo qualità, meno sale e consumo sulle tavole - E la direzione che il Consorzio di tutela, che non poche resistenze ha avuto al momento della sua nascita, sta da qualche tempo percorrendo è proprio quella: 5 mesi di stagionatura per il formaggio da tavola, 8 per quello da grattugia, sempre meno sale. Negli ultimi 15 anni le quantità di sale si sono ridotte notevolmente, al di sotto del 5% fino anche al 3%. "E si può fare di più", incoraggia Bozzano che ha visione moderna e all'avanguardia delle strategie di mercato. "Ovvio che è conveniente fare il formaggio con il 7% di sale, in termini di costo e guadagno. Ma quello andava bene ai tempi di Scipione, quando per la spedizione a Cartagine si racconta che partì con grano e Pecorino Romano, che gli risolveva anche il problema del trasporto, non servivano sacche a parte perché naturalmente il sale garantiva la lunga conservazione.



Ma non siamo più ai tempi di Scipione, e già noi abbiamo fatto esperimenti che ci hanno portati al 2,5%. Le mani del sale le decideva il salatore a seconda dell'umidità della cantina, tutto era affidato all'esperto salatore. Noi ad Abbasanta abbiamo fatto il primo impianto di salagione a immersione. E siamo stati i primi a usare il sottovuoto, eravamo gli unici e ricordo che venivano da noi anche alcuni produttori di bottarga a farla mettere sottovuoto per provare a conservarla. Ogni vasca era alimentata da una tubazione che portava in continuazione salamoia. Poi hanno trovato un sistema più raziona-

le. La stagionatura media era di nove mesi, a settembre si iniziava a spedire in Germania, ma se qualcuno voleva comprare a giugno noi glielo mandavamo. E' assolutamente possibile ottenere qualità e quantità insieme. Bisogna solo accettare il fatto che il formaggio è un prodotto di fermentazione, deve sviluppare la flora batterica e acquisire sapore. Pur utilizzando i fermenti selezionati, non abbiamo mai rinunciato al fermento selvaggio, in aggiunta all'altro, che veniva fornito a seconda del tipo di formaggio. Anche il caglio è fondamentale", sottolinea Bozzano.



L'addio all'Isola, amata ma ormai impossibile - Poi, nel 1975 la decisione di lasciare la Sardegna. "Intanto non mi piaceva più come lavorava l'azienda. Poi qui troppa gente che ci voleva guadagnare. Sono andato a Roma per fare distribuzione diretta, ogni mattina prima dell'alba, con 12 furgoncini che giravano in 600 negozi a distribuire ricotta. L'altro motivo per cui ho lasciato la Sardegna è che mia moglie, a un certo punto, ha avuto paura. Avevamo bambini piccoli, era il periodo in cui avevano sequestrato 4-5 ragazzi. A me piaceva andare a caccia, ma andavamo con più macchine e le parcheggiavamo in punti diversi, in modo che se qualcuno si fosse appostato, non avrebbe potuto sapere su quale auto saremmo risaliti. Per me non era un problema, era quasi normale, ma mia moglie aveva paura. Qualche giorno prima della vigilia di Pasqua, incontrai

il prete del paese che mi convinse a seguirlo per confessarmi. Tardai un'oretta, mia moglie aveva già chiamato carabinieri e polizia, la palazzina era circondata, era sicura che fossi stato rapito. A quel punto, capii che non si poteva andare avanti così. Ci siamo resi conto di non essere graditi a un certo punto, e molti di noi sono stati messi nelle condizioni di andarsene".

E' tempo di costruire il futuro - "Come immagino il Pecorino Romano fra 50 anni? Con almeno 800mila quintali di produzione, il pil della Sardegna alle stelle e la Regione che finalmente si accorge di quanto periodo sia questo prodotto e investe seriamente risorse nella crescita del comparto. I sardi hanno corso il rischio di perderlo, il Pecorino Romano, invece è diventato centrale nell'economia dell'intera



regione". E poi la tecnologia: "Se ci aiuta? Assolutamente sì! Ma ripeto, il problema non lo può risolvere il singolo, devono risolverlo tutti. Con i giovani che devono essere incoraggiati a tornare nei campi. Il segreto? "Basta con l'assistenzialismo, basta contributi a pioggia".

Un illuminante fiume in piena, dottor Luigi. Che chiude il suo racconto con il pensiero a chi, con duri sacrifici, ha permesso di raggiungere traguar-

di non scontati. Un pensiero legato alla terra dove il Consorzio prova ogni giorno a compiere la sua non facile missione. "Mio padre e mio nonno sono gli unici ad avere la tomba qua a Macomer, gli altri sono morti tutti fuori", dice fra orgoglio e commozione. E lui, appena può, torna nella sua Sardegna. A godere dei ricordi, del mare e delle terre verdi, delle montagne e dei sapori genuini. A immaginare il futuro. Perché è qui che si sente davvero a casa. Ed è qui che tutti i sogni diventano possibili.

