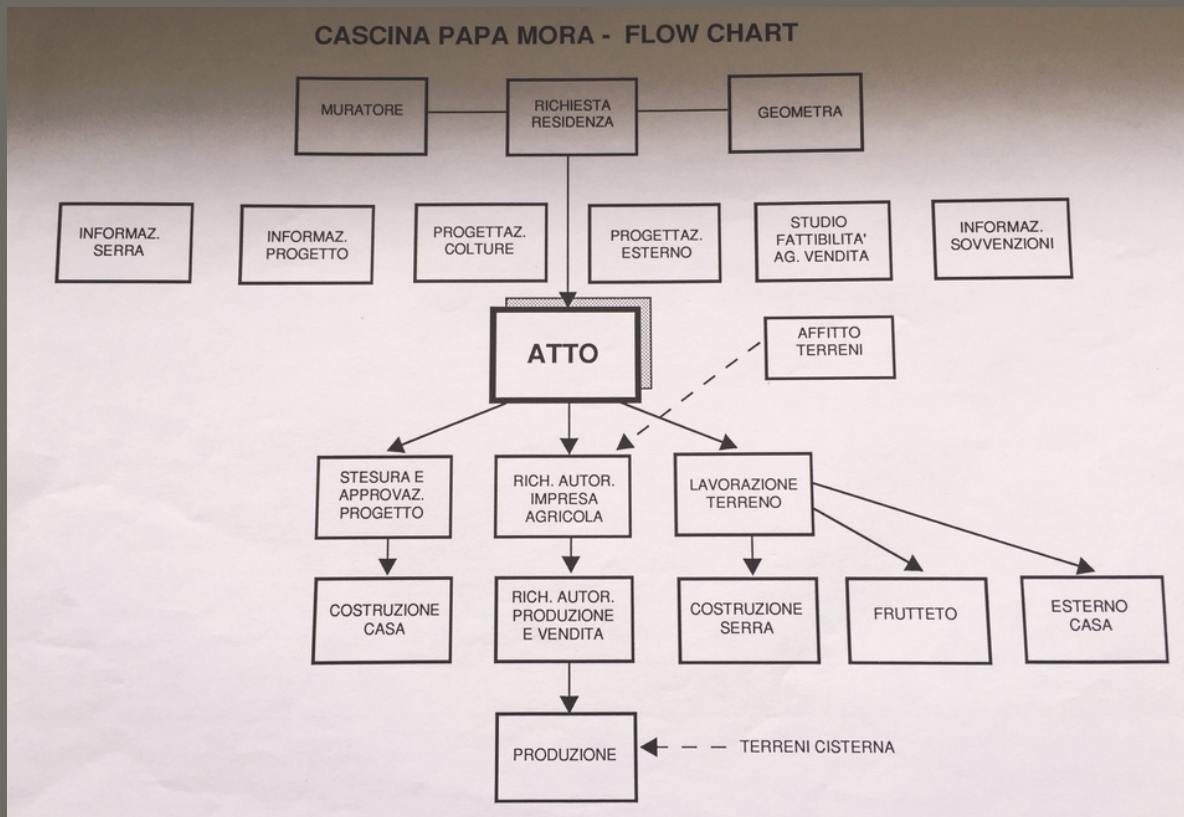


SUCCEDE A CASCINA PAPA MORA

Aggiornamenti, suggerimenti, ricette, notizie



Cascina Papa Mora Story - 13^o puntata - Il “Flow chart”

La Mura era nostra. Ora dovevamo trasformarla in un lavoro, renderla operativa, ed eravamo pronti.

A metà giugno 1991, Marco (mio marito), ci aveva consegnato un rapporto che aveva intitolato “Ipotesi di progetto casa di Cellarengo”, in cui elencava tutte le funzioni che la casa avrebbe dovuto assolvere, in quale locale e in quale modo, con cenni all’arredamento interno e all’aspetto finale che avrebbe dovuto avere una volta finita. Si parlava di come utilizzare i vari ambienti, di ricavare il garage e la cantina, di quante camere per gli ospiti avremmo allestito e di quali servizi le avremmo dotate, del locale di preparazione e stoccaggio delle confetture. Il documento era frutto di meditazioni private e poi esposte agli altri tre, e di infinite discussioni che avevano sempre un unico tema. A rileggerlo adesso, mi accorgo che abbiamo realizzato tutto quello che avevamo progettato ancora prima di acquistare la casa.

Molti dei nostri amici pensavano che stessimo facendo una specie di gioco di ruolo, che prima o poi ce ne saremmo stufati e che saremmo passati ad altro, ma noi eravamo invece serissimi, molto determinati ed evidentemente anche molto motivati, se tutto quello che sembrava un gioco è poi diventato realtà.

Ho trovato un fantastico flow chart (sicuramente stilato da Marco) che risale a molto prima dell’acquisto, che mette l’ATTO al centro di ogni passaggio, e che servi a chiarirci le idee sulla strada da percorrere. C'erano tre grandi direzioni:

- cercare un geometra per il progetto e farlo approvare, quindi avviare e seguire la costruzione
- mettere in piedi le colture e ottenere le credenziali per diventare impresa agricola
- ottenere le autorizzazioni per l’azienda agrituristica e per la produzione dei nostri trasformati.

Non sapevamo che sarebbe stata così lunga e così in salita, e forse fu un bene: l’essere fondamentalmente incoscienti, inclini a sorvolare sui problemi, portati all’ottimismo e trascinati dall’esuberanza giovanile ci salvò dall’arrenderci.

Oltre alle idee, per mettere in atto i nostri progetti serviva molto denaro. Nel momento esatto in cui questo pensiero ci colpì, andammo in crisi.

Fu nostra madre a tirarci fuori dal tunnel.



IL NOSTRO PUNTO VENDITA È APERTO PER ACQUISTI IN AZIENDA.
CONSEGNA A DOMICILIO TUTTI I MERCOLEDÌ PER ORDINI RICEVUTI ENTRO LE 10:00
DEL MERCOLEDÌ.

COSTO DELLA CONSEGNA 5€, GRATIS PER ORDINI DI ALMENO 25€.

NELLE PAGINE SEGUENTI TROVATE L'ELENCO DEI PRODOTTI IN VENDITA AGGIORNATO OGNI SETTIMANA
IL CESTO DI STAGIONE DA 2,5 KG O 5 KG CONTIENE LE NOVITÀ E GLI AROMI. VI CHIEDEREMO DI RIVELARCI
COSA NON VI PIACE E COSA NON DEVE MANCARE.