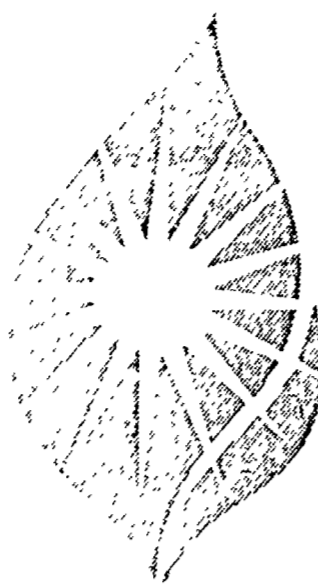


lega/anca

Da insieme di imprese  
a sistema di imprese

**Gruppo Cooperativo Agricolo Alimentare**



## L'olio d'oliva parte per il Giappone

Intervista con GIOVANNI MEIATTINI

**PORCARI (Lucca)** — Circa 1.000.000 di addetti (80% al Sud), 6.000 quintali di prodotto, quasi 2.000 miliardi di fatturato (il 12% della produzione agricola italiana): attorno ai 180 milioni di piante di olivo ruota una fetta importante della nostra economia. Il settore soddisfa il 50% del fabbisogno nazionale di materie grasse e deve fare i conti, oltre che con la concorrenza della CEE, con le potenti multinazionali (americane, francesi, tedesche, inglesi) del burro, della margarina, dell'olio di semi, che monopolizzano le abitudini dei consumatori.

Il CIOS (Consorzio interregionale Oleifici sociali) è la più grande azienda cooperativa di trasformazione del settore: riunisce un centinaio di frantoi — ma saranno in breve almeno 115 — con 30.000 soci sparsi in tutte le regioni olearie; una struttura in grado di produrre 250.000 quintali d'olio. Il CIOS ne imbottiglia e commercializza 70.000 (erano 57.000 un anno fa, l'obiettivo è 100.000 quintali). L'azienda è in grado di giocare un ruolo autonomo con una propria marca («Olivetta») ed una propria capacità di penetrazione: negli ultimi anni è salita per quantità (+12,6%) e fatturato (+38,8%). Nei suoi due modernissimi stabilimenti di Porcari (Lucca) e Bitonto (Bari) si prevedono investimenti a breve termine per oltre due miliardi e mezzo. Si punta ad un raddoppio dei dipendenti, contraddicendo la tendenza generale. Ma allora tutto fila liscio? Lo abbiamo chiesto a Giovanni Meiattini, vice presidente del CIOS.

Allora, ci sono difficoltà nel settore?

Ci sono, eccome! A partire dalla valorizzazione di un prodotto che negli ultimi vent'anni non ha avuto che pochissimo in termini di valore aggiunto. In Toscana ad esempio il costo di produzione di un chilo di olio (che vendiamo a 5.000-5.500 lire) è stimato intorno alle 9.000. È una produzione che ancora perde rispetto ai costi. Attorno all'olio di oliva ci dovrebbe essere una maggiore attenzione da parte della CEE e dello Stato. Una attenzione che non sembra vi sia. Vi è inoltre da parte della CEE la tendenza ad incrementare il valore dell'aiuto al consumo, piuttosto che al-

la produzione: un modo per disincentivare la produzione delle olive, non certo per incentivarla; una politica che va a favore dei produttori di olio di semi. Proprio quest'anno inoltre abbiamo avuto un aumento di valore dell'olio per la scarsa produzione e per alcune speculazioni. Il consumo subirà probabilmente una contrazione per l'aumento di prezzo, soprattutto rispetto all'olio di semi.

Qual è la strada scelta da una cooperativa a carattere industriale come la vostra?

Puntiamo sulla qualificazione della produzione e dei consumi: sull'olio extravergine e vergine. Siamo inoltre l'unica azienda che ha in gamma la produzione di cinque oli tipici regionali.

In sostanza una specie di «denominazione di origine controllata» versione olearia?

Sulla questione del DOC deve ancora esserci maggiore approfondimento, onde evitare che qualsiasi zona diventi zona DOC, unicamente perché si crea un marchio. Perciò ci muoviamo per la qualificazione del prodotto: oli vergini soprattutto con la provenienza specificata in etichetta. Anche il mercato ha mostrato maggiore interesse per gli oli vergini ri-

spetto agli oli di oliva, rettificati chimicamente, che sono in gran parte un derivato industriale. Soprattutto ed extravergine non subiscono nessun tipo di lavorazione dopo il frantoio. Noi lavoriamo per valorizzare questo tipo di prodotto e la linea sta passando.

La gente insomma spende di più, ma si orienta verso genuinità e qualità assicurati?

La gente consuma più oli vergini (+76% e +39% negli ultimi due anni), si muove verso oli migliori. Abbiamo infatti una diminuzione sensibile di consumi dell'olio di oliva e dell'olio di sansa e oliva (-7% e -38%). È un fatto interessante, soprattutto per un'azienda come la nostra, che fa una politica della massima qualificazione. Ma su questo sembra si stiano muovendo anche le grandi industrie olearie, che finora avevano privilegiato l'olio di qualità scadente.

Ma la grande scommessa della commercializzazione, un territorio ancora in gran parte «vergine», sono i mercati esteri. Come vi muovete in questo ambito?

Qui ci sono altre note dolenti. Le difficoltà che abbiamo sono quelle di una struttura ancora impreparata (ma stiamo adeguandoci) a questo livello di

commercializzazione. Ma soprattutto ce n'è una, che è fondamentale: all'estero non vi è una cultura dell'olio di oliva, non si conosce il prodotto. Si tratta di farlo conoscere, di creare una strategia, per aprire filoni di commercializzazione non occasionali. Tutte le realtà ci interessano. Le più interessanti sono però quelle che hanno maggiori affinità con i paesi mediterranei. Nella CEE riteniamo vi debbano essere anche le affinità di una politica agricola comune: e questo vuol dire anche valorizzare i prodotti mediterranei. Ecco perché puntiamo di più sull'Europa.

No, per ora no. Ma c'è preoccupazione per quanto riguarda l'ingresso nella CEE di Spagna e Portogallo. Non tanto perché vogliamo cautelarci con forme corporative il nostro prodotto, ma in quanto riteniamo che ci sia l'esigenza di una regolamentazione diversa e di un diverso sostegno da parte della CEE. La guerra, semmai, è fra oli di semi e oli di oliva. Vi sono interessi di tutta l'Europa del Nord, dove Germania, Belgio, Olanda, Francia sono grandi produttori di grassi animali e forti importatori di olio di semi dagli Stati Uniti.

C'è anche la prospettiva di uscire dall'ambito comunitario, di conquistare all'olio altri mercati?

Certo. Pensiamo ai paesi dell'Est. Guardiamo al Giappone, all'Australia. E soprattutto abbiamo avviato contatti importanti con gli Stati Uniti. E qui ci sta dando una grossa mano il dott. Keys, il ricercatore che ha provato che dove si consuma olio di oliva vi è un livello di malattie cardiovascolari assai inferiore, rispetto a paesi con diverse abitudini gastronomiche. Più olio e meno arteriosclerosi. L'argomento è convincente. A quando dunque l'olio in lattina?

Siamo disposti a valutare anche questo, come qualsiasi altro tipo di confezione. Non è questo il problema; il problema vero è la conquista di nuovi mercati e quello di una politica che veda anche l'intervento promozionale pubblico che oggi manca.

Marzio Dolfi

## Alta tecnologia in agricoltura

L'Itma (Divisione Meccanica della Coop Ediliter di Bologna) sta interpretando un ruolo di primaria importanza nel versante dei trattori agricoli a cingoli non solo nella linea leggera, ma anche e soprattutto in quella medio-pesante

I Dirigenti ed i Soci-Dipendenti di questa nota Casa Costruttrice di trattori, il cui stabilimento sorge a San Giorgio in Piano (Bologna), dovrebbero risultare soddisfatti dei risultati conseguiti nell'esercizio 1982 nel corso del quale la crisi della meccanizzazione agricola ha fatto toccare uno dei livelli più bassi per quanto concerne la domanda di macchine agricole.

Naturalmente anche l'Itma, sostenendo degli oneri aziendali non indifferenti, ha dovuto inseguire i clienti, che stanno tutt'ora arretrando impressionati dalle condizioni economiche sfavorevoli, ma gli sforzi profusi sono stati premiati. Infatti l'azienda ha registrato un incremento, a fine dicembre 1982, estremamente interessante in Italia e sufficientemente significativo all'Estero. Le ragioni fondamentali dello sviluppo sono chiare e si possono sintetizzare in:

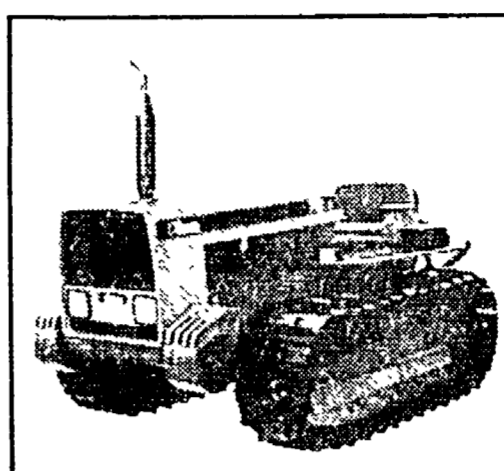
tangibile aiuto alle aziende che si trovano nella necessità di meccanizzarsi in un momento di recessione di mercato; possibilità della giusta scelta del trattore nella vasta gamma a cingoli con potenze da 34-50-60-73 CV per impieghi sia in colture specializzate (vigneti, frutteti, vivai, serre, cotone, caffè, ecc.) che in campo aperto, per arature profonde;

trattori ad alto livello tecnologico (l'eccezionale manovrabilità è consentita dall'esclusivo sistema di guida Itma, elevata resa in lavoro e basso costo d'esercizio; efficiente assistenza post-vendita assicurata dai Concessionari in ogni zona d'Italia e garantita dalla Costruttrice.

Per le moderne caratteristiche costruttive (la capacità di trazione e l'indice di stabilità hanno valori difficilmente superabili), i trattori Itma sono in grado di soddisfare ogni esigenza che l'utilizzatore si prefigge in sede di acquisto e, a tal proposito, sono state fornite ampie prove attraverso dimostrazioni in lavoro che hanno riscosso apprezzamenti più che lusinghieri da parte dei numerosi clienti presenti.

Sul piano produttivo, l'Itma dispone di macchine utensili di elevata precisione e, recentemente, in azienda, anche con lo scopo di inseguire una riduzione dei costi, è stato installato un Centro flessibile di lavoro ad alto grado di precisione e produzione capace di impiegare, in successione automatica, 60 utensili, con relativo reparto di coordinamento e controllo.

Il programma Itma si basa su essenziali criteri: qualità, affidabilità, assistenza, economia e validi aiuti alle aziende che intendono meccanizzarsi.



Trattore Itma mod. 700; potenza 73 CV, larghezza mt. 1,54-1,74; peso q.li 35; 12 marce avanti 4 retromarce; doppia frizione a comandi separati; comando frizione centrale a pedale con facile controllo delle 4 funzioni fondamentali: avanzamento, sterzo, lavoro e frenatura oppure con leva a mano.

L'Itma, unica Coop esistente nel settore della costruzione trattori, guarda con orgoglio l'accordo stipulato con l'Aica riguardante la fornitura delle proprie macchine alle Cooperative Agricole ad essa aderenti e cerca di potersi proporre validamente, per i richiesti lavori agricoli in ogni tipo di coltura e di terreno, a tale specifico tipo di utilizzatore che, ovviamente, in relazione a sempre maggiori esigenze, ricerca il meglio della meccanizzazione. Ad una agricoltura associata e moderna, l'Itma offre trattori a cingoli che possono esprimersi: per arature profonde, impiegando attrezzi di notevoli dimensioni con richiesta di elevato sforzo di trazione evitando fenomeni di impennamento grazie ad un baricentro basso ed avanzato; per colture specializzate, che possono essere sia in pianura che in collina, ma che sempre richiedono un tipo di trattore maneggevole e compatto con adeguata potenza alla presa di forza e capacità di traino; in collina ed in montagna, per operare in forti pendenze trasversali dove è necessaria un'aderenza ed una stabilità eccezionale. Il programma Itma si basa su essenziali criteri: qualità, affidabilità, assistenza, economia e validi aiuti alle aziende che intendono meccanizzarsi.

**Itma** COOP. EDILITER Soc. Coop. a r.l. - Filiale di San Giorgio di Piano divisione meccanica 40016 San Giorgio di Piano Bologna Italia, via Poggio Renato 3 - telefoni (051) 897 274 897 078 897 637 - Telex Editma 1 216 147

Per ottenere raccolti sani e pregiati Per il vostro successo produttivo ricorrete alla gamma dei prodotti



**ITALFERTIL**

Sede: 26010 RIPALTA ARPINA (CR) Telefono 66.262-3-4

che vi ricorda la sua produzione:

CONCIMI COMPLESSI GRANULARI 8-24-20S / 8-24-24 11-22-16S / 7.18.30 / 18.46.0

CONCIMI GRANULARE CON AZOTO ORGANICO DI SINTESI 10-7-7S+20+7

CONCIMI FOSFATICI SEMPLICI Superfosfato Granulare 19/21 Perfosfato Triplo Granulare 46/48



Struttura del movimento cooperativo

PRODUCE PER L'ALLEVATORE:

● Alimenti spray a base di latte per lo svezzamento dei vitelli, suinetti e agnelli e per l'ingrasso del vitello

● Integratori vitaminici, medicinali, medicati, minerali per tutte le specie animali

ASSICURA ALL'ALLEVATORE:

● Un efficace servizio di consulenza e di assistenza tecnica

● Una produzione specializzata per qualità e formulazione

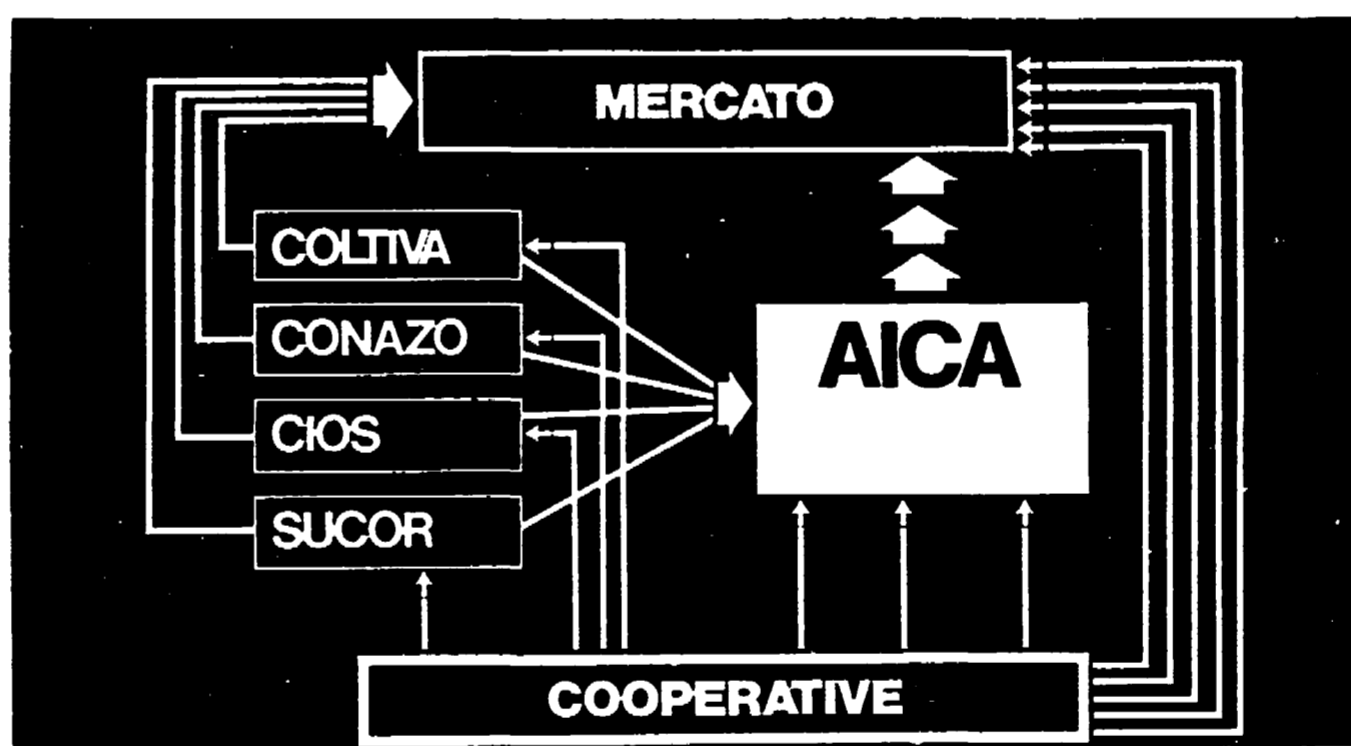
**AICA**  
Alleanza Italiana Cooperative Agricole

Stabilimento di Anzo' dell'Emilia (BOLOGNA) Via Emilia 373/A - Tel. 739772-739758-739768 - Telex 51112

## AICA Alleanza Italiana Cooperative Agricole

FILIALI

PIEMONTE ALESSANDRIA 14100 - Via A. Trotti, 40 - Tel. 0131/60.917  
LIGURIA GENOVA 16100 - Via Bignate Liguria, 105 rosso - Tel. 010/53.10.41  
MARCHE ANCONA 60100 - Corso Stamer, 29 - Tel. 071/55.282  
UMBRIA PERUGIA 06100 - Via Canali, 2 - Tel. 075/74.542  
LAZIO ROMA 00155 - Via E. Franceschini 89, Tiburtina Sud - Tel. 06/43.87.743  
ABRUZZI PESCARA 65100 - Via Conte di Ruvo, 61 - Tel. 085/61.462  
MOLISE CAMPOBASSO 86100 - P.zza Vittorio Emanuele, 27 - Tel. 0874/97.243  
CAMPANIA NAPOLI 80100 - C. Luce, 96 - Tel. 081/22.03.41  
PUGLIA BARI 70100 - Via Principe Amedeo, 8 - Tel. 080/23.23.18  
BASILICATA SCIANZANO (MT) 75020 - Via S.S. Annunziata, 2 - Tel. 0835/95.33.95  
CALABRIA LAMEZIA T. S. EUFEMIA (CZ) 88046 - V.le P.M. Vergilio, 2 - Tel. 0968/5.15.14  
SARDEGNA CAGLIARI 09100 - Via Premuda, 20 - Tel. 070/29.07.26  
SICILIA PALERMO 90100 - V.le Regione Siciliana km. 7,7 - Tel. 091/46.20.21  
FRIULI UDINE 33100 - Via Bartolini, 18 - Tel. 0432/23.150



## FABBRICA CONCIMI

S.p.A.



FERTILIZZANTI  
PRODUZIONE - IMPORTAZIONE  
AZOTATI - COMPLESSI  
COMPOSTI - MISTI ORGANICI  
LIQUIDI IN SOSPENSIONE  
IDROSOLUBILI - FOGLIARI



IMPORT - EXPORT

Sede legale e amministrativa 26013 CREMA (CR) - Via Verdi, 7  
Telefono 0373/84041 - 84042 - Telex 312 569 PAROLA I

prima i nostri esperimenti e prove...

### ...poi nei campi con tranquilla fiducia

Questo marchio rappresenta la nostra Azienda, giovane ma con grande esperienza nel settore sementiero, che ha fatto della ricerca genetica e della sperimentazione il proprio modo di affrontare i problemi dell'agricoltura di domani. Nelle nostre serre, laboratori, campi sperimentali, si lavora, anche in collaborazione con gli Istituti Pubblici, per contribuire allo sviluppo, in Italia, di una orticoltura moderna.

I risultati sono lusinghieri: Dorata di Bologna, Lilia Sigfrido, Marylin, Vulcan, Rimini, Indya, varietà di ortaggi che ormai molti conoscono e apprezzano.

Sono solo alcuni esempi significativi che compongono la nostra gamma. Crediamo nei domani dell'orticoltura italiana e facciamo, oggi tutti gli sforzi per un futuro migliore.

**Semencoop**  
Semencoop, lavora oggi per l'orticoltura di domani.