

speciale  
olio d'oliva

## Un prodotto millenario dalle molte qualità

L'olio d'oliva ha cinquemila anni di storia, ma solo negli anni Ottanta sono state riscontrate qualità dimenticate o addirittura negare con errate informazioni sulle sue proprietà dietetiche. Oggi i medici e gli scienziati sottolineano l'importanza dell'olio d'oliva e dimostrano che, ad esempio, la mortalità per cardiopatie coronariche è inferiore in Italia rispetto agli Stati Uniti per il consumo prevalente nel nostro Paese di oli di oliva vergini rispetto ad altri grassi. L'olio è un liquido grasso e non esiste in natura nessun grasso magro. Ogni grammo d'olio, qualunque esso sia, porta nell'organismo nove calorie. Tutti i grassi, sottoposti ad alta temperatura, si trasformano e sprigionano sostanze tossiche. Gli olii vergini d'oliva sono quelli in cui tale processo avviene ad una temperatura più elevata (190-200 gradi). L'acido linoleico è una sostanza indispensabile per l'organismo

umano che non è in grado di riprodurla da solo. Nell'olio vergine d'oliva l'acido linoleico è presente in una percentuale simile a quella che si riscontra nel latte materno. Quest'acido, fra l'altro, in giusta dose è capace di prevenire gli infarti al miocardio.

L'olivicoltura italiana ha una grande importanza economica e sociale. Nel settore sono impegnate più di un milione di aziende, prevalentemente coltivatrici dirette, concentrate per l'80 per cento nelle regioni meridionali e situate, quasi per il 70 per cento, in collina. Anche l'olivicoltura sta soffrendo tutti i mali dell'agricoltura in generale, dalla mancanza di investimenti alla progressiva carenza di manodopera. Un sistema integrato fra produzione, trasformazione e mercato sarebbe in grado di dare l'avvio ad una nuova fase dello sviluppo della nostra agricoltura e consentire di uscire dalla sua storica emarginazione.

## Le tre ricette premiate dalla CEE

La Comunità economica europea ha indetto una differenziata azione promozionale per incentivare il consumo dell'olio d'oliva. Una delle iniziative prese dalla CEE riguardava i cuochi italiani che prestano la loro attività professionale nei diversi settori della ristorazione. Il concorso consisteva nella stesura di ricette, a tema libero, nelle quali l'ingrediente di base doveva essere appunto l'olio d'oliva. Una giuria di qualificati esperti ha scelto le ricette migliori. Ecco le vincitrici dei tre primi posti.

PRIMO PREMIO  
**Maccheroni chef d'hotel**  
Chef GIORGIO RAIMONDI  
Grand hotel Fieramilano - Milano

**Ingredienti per 6 persone:** kg. 5 maccheroni, gr. 80 olio d'oliva, gr. 60 mollica di pane, gr. 30 filetti di alici, gr. 50 olive verdi, gr. 40 pomodori freschi, gr. 20 cipolle, gr. 10 aglio, gr. 5 maggiorana, gr. 100 emmenthal, sale e pepe q.b.  
Procedimento: tritare molto finemente le olive, le alici e unire alla mollica di pane passato al setaccio.

Mescolare il tutto con gr. 20 di olio d'oliva e tenerla da parte. In un tegame fare imbiondire la cipolla e tagliare col rimanente olio, unire i pomodori pelati e passati al setaccio, aggiungere la maggiorana, il sale ed il pepe e far cuocere per circa 10 minuti.

Cucinare i maccheroni in abbondante acqua, scolati, conditi con il sugo ed il formaggio emmenthal tagliato a quadretti ed il trito preparato precedentemente, servire molto caldo.

SECONDO PREMIO  
**Sfogliata primavera**  
Chef ANTONIO BURRONI  
Ristorante Alla Nicchia - Bergamo

**Ingredienti per 6 persone:** gr. 400 fesa di vitello, gr. 300 funghi porcini freschi, gr. 100 pancette in agrodolce, n. 3 peperoni (uno giallo, uno rosso, uno verde), gr. 50 piselli, n. 20 olive nere, n. 5 pomodori pelati, aglio, prezzemolo, basilico, sale, pepe q.b., olio di frantoio.  
Procedimento: stendere in una pirofila un leggero strato di olio con qualche fettina di aglio tagliata molto finemente. Indi tagliare la fesa a fette molto sottili ed adagiarla sul fondo della pirofila. Sopra, mettere i funghi tagliati per il loro verso, i peperoni precedentemente sbollentati e tagliati a listarelle, i piselli (sia cotti), le pancette, le olive nere, i pomodori pelati e spazzettati, sale e pepe con una spruzzata di prezzemolo aromatizzato con dell'aglio e qualche fogliolina di basilico. Coprire il tutto con olio e chiudere la pirofila con della carta stagnola. Dopora, sulla piastra della stufa bollente per 5-8 minuti e servire.

TERZO PREMIO  
**Timballo di acciughe e melanzane in crosta**  
Chef LUCIANO GHIGGINI  
Ristorante Hotel Shelley e delle palme - Lerici (La Spezia)

**Ingredienti per 6 persone:** kg. 1 melanzane, kg. 1 acciughe fresche.  
Per la salsa: kg. 0,500 pomodori pelati, n. 2 spicchi d'aglio, prezzemolo, gr. 0,50 pinoli, gr. 0,20 timo, dl. 2 olio extra vergine d'oliva, n. 1 uovo.  
Per la pasta: kg. 0,500 farina 00, dl. 2 acqua fredda, dl. 1 olio extra vergine d'oliva, gr. 0,3 sale.  
Per friggere: dl. 5 olio extra vergine d'oliva.

Procedimento: spingere le acciughe e metterle a scolare. Preparare le melanzane pelate sotto sale. Tritare l'aglio con il prezzemolo, fare dorare, aggiungere i pinoli, soffriggere per circa 1 minu-

to i pelati passati e lasciare cuocere per circa 10 minuti. Preparare la pasta con gli ingredienti descritti sopra e lavorarla finché non sia ben liscia, lasciare riposare per 1/2 ora. Mettere una padella al fuoco con l'olio, fare scaldare e friggere dapprima le melanzane, finire queste le acciughe impanate. A questo punto foderare una tortiera a bordi medi con la pasta, sovrapporre a strati alterni le melanzane spalmate con la salsa e timo e le acciughe fino a raggiungere l'altezza del bordo, coprire con la pasta rimasta, come una torta, spalmare con un pennello l'olio sbattuto sulla pasta, mettere in forno a 180 gradi per circa 1/2 ora.

# Cooperare è crescere

## Come il gruppo CIOS-Oliveta si afferma sul mercato oleario

Il marchio «Oliveta» sta diventando un miliardo ai consumatori di olio d'oliva di tutta Italia. Soprattutto nelle grandi città si va imponendo non solo per l'effetto di una vasta azione promozionale, ma soprattutto per la qualità dell'olio d'oliva che viene commercializzato appunto sotto il nome di Oliveta. Questo marchio è il nome attraverso il quale il CIOS (Consorzio nazionale oleifici sociali dell'ANCA-Lega) si presenta ai consumatori italiani e stranieri; un consorzio nato nel 1971 al quale aderiscono 149 cooperative di olivicoltori di tutte le regioni in cui si raccolgono le olive. Il CIOS che è uno dei maggiori gruppi italiani produttori di olio d'oliva rappresenta circa il 40% del settore cooperativo sul mercato oleario. Il fatturato di questo consorzio — cresciuto continuamente negli ultimi 10 anni — si è attestato per la campagna 1983-84 sui 40 miliardi di lire.

Il CIOS sta preparando l'assemblea annuale di bilancio e questo appuntamento costituisce un'occasione per una riflessione sull'attività del consorzio e più in generale sui problemi oleari del nostro Paese. Ne parliamo con Franco Mongelli e Giovanni Meattini, rispettivamente presidente e vicepresidente del CIOS. Pugliese il primo, toscano il secondo, i due dirigenti di questo Consorzio rappresentano regioni diverse, diverse personalità e sensibilità, ma che insieme si integrano e concorrono a dar vita a uno dei più autorevoli e coraggiosi gruppi diretti da organizzazioni di questo tipo.

Dopo l'assemblea che abbiamo tenuto nello scorso giugno a Quasano (Bar) — dice il presidente Mongelli — ci siamo dati una parola d'ordine di grande rilievo: «Cooperare e crescere». Una frase che ha un grande significato per i nostri soci produttori, ma soprattutto per il mondo esterno. Il CIOS-Oliveta ha fondato tutto il suo sviluppo non solo sulle risorse esterne, ma soprattutto sulle risorse interne. L'assemblea di Quasano è stata un fatto storico per il movimento cooperativo. Il CIOS è stato la prima azienda cooperativa che ha chiesto un impegno ai soci per il finanziamento: sette miliardi e mezzo per la ricapitalizzazione del gruppo CIOS (cioè CIOS più le 149 cooperative che costituiscono i suoi soci). Una partecipazione diretta del produttore alla cooperativa e della cooperativa al CIOS con una media di 150 mila lire per produttore associato nel corso di 5 anni. Un impegno che è stato circa 80 mila produttori. Attraverso questa operazione ricapitalizziamo il CIOS e il gruppo e permettiamo agli uni e agli altri di investire. Con questa operazione rinunciamo certo al ricorso al mercato finanziario esterno, ma riteniamo che chiamare alla partecipazione e al rischio i soci produttori costituisce un importante segno di cambiamento. Non più quindi un produttore piagnucoloso, passivo, che si limita a chiedere, ma al contrario un produttore che si rischia una parte, peraltro modesta, del suo capitale e che è garantito sia dall'attività sempre in espansione del gruppo, sia dalla remunerazione del denaro affidato al gruppo CIOS che la legge oggi consente.

Il CIOS — aggiunge il vicepresidente Meattini — ha le carte in regola per fare questa operazione e per presentarsi come l'unica grande concentrazione di operatori agricoli associati nel settore oleario. Nella nostra assemblea di bilancio portiamo dei dati estremamente positivi, che testimoniano del nostro sviluppo. I soci che in soli 11 mesi sono passati da 101 a 149 (cioè le cooperative che fanno capo al CIOS); i conferimenti che salgono da 31.000 a 122.000 quintali, cioè si quadruplicano, conferimenti tutti liquidati ai soci, cioè interamente pagati; un volume di affari che sempre nel giro di 11 mesi passa da 30 a 40 miliardi, con un salto di quasi il 40%; l'olio venduto che è salito dai 67.000 quintali dello scorso anno agli 81.000 di quest'anno con un incremento del 21% in un'annata peraltro debole.

Se si fa il raffronto si vede che il nostro gruppo vende 81.000 quintali d'olio d'oliva e ha un conferimento di 122.000. Abbiamo sfatato il luogo comune secondo cui il CIOS era forte perché aveva poco conferimento e vendeva molto. Quest'anno abbiamo un conferimento che travalica il venduto. Il CIOS si conferma quindi una garanzia nei confronti dei produttori, perché nonostante che si abbia 40.000 quintali di prodotto in più del venduto, il consorzio lo ha pagato interamente ai produttori. La parte non venduta grava sul bilancio del CIOS, viene immagazzinata e troverà collocazione sui mercati in



tempi migliori. Altre cooperative — non della Lega — fanno questo ragionamento coi produttori: conferiteci l'olio, quello che vendiamo ve lo paghiamo, il resto ve lo diamo indietro. Il nostro produttore ha invece la garanzia che il CIOS pagherà tutto l'olio che gli viene conferito, indipendentemente da quanto ne viene venduto. E questo il nostro modo di interpretare il ruolo di un consorzio di cooperative destinato alla commercializzazione di un prodotto. Questo a nostro avviso è un dato di grande rilievo, come quello, per noi fondamentale, che quest'anno abbiamo iniziato a vendere all'estero, con una quota per ora minima ma significativa e soprattutto rivelatrice di una tendenza che vogliamo sviluppare nel futuro. L'olio Oliveta arriva oggi nei Paesi della Comunità e soprattutto sul mercato tedesco e abbiamo recentemente spedito la prima

partita negli Stati Uniti. Un altro dato importante è quello relativo all'occupazione. Nonostante che sia stato un anno difficile, i dipendenti del CIOS passano da 53 a 73 con un incremento del 40%; gli investimenti tecnici del consorzio passano da un miliardo e 300 milioni a un miliardo e 700 milioni; gli investimenti pubblicitari salgono a 1 miliardo e 800 milioni. Tutto questo dà l'immagine di una struttura che non solo è vitale e garantisce i produttori ma soprattutto ha gettato le basi per continuare su questa strada. Un consorzio di questa portata deve quindi contare di più nel mondo dell'olio d'oliva, anche a livello degli organismi comunitari, e deve essere maggiormente tenuto presente dalle forze politiche e dal governo nazionale. Noi avanziamo le nostre proposte: cooperare è crescere significa un modo positivo di guardare al

futuro e far affermare un'impresa cooperativa come la nostra in un settore dove da sempre abbiamo avuto più punti di debolezza che punti di forza. È questo il quarto anno che il CIOS ha questo gruppo dirigenti: ci siamo data questa struttura e molti degli obiettivi che ci siamo posti li stiamo raggiungendo.

È anche importante — prosegue il presidente del CIOS Mongelli — fare qualche considerazione sullo stato del mercato dell'olio d'oliva nel 1983-84, confrontandolo con l'annata precedente. Il dato che emerge è che il prezzo medio dell'olio sfuso all'ingrosso è diminuito nonostante l'inflazione del 6%: si è scesi cioè dalle 370.000 lire al quintale dello scorso anno alle 350.000 di oggi. Nonostante questo, il CIOS liquida mediamente il 6% in più rispetto al prezzo di mercato. Questo è possibile sfruttando

tutte le possibilità del mercato, sia per il prodotto imbottigliato, sia per quello dello sfuso e anche il mercato estero e aver fatto positive operazioni di natura finanziaria. Il 1983-84 è stato, e questo è il consorzio, un anno di grande sviluppo. Quando si va in Calabria o in Sicilia e si costruisce insieme qualcosa di solido per i produttori, se dovessimo misurarci in termini di soldi spesi, di uomini impegnati non ne varrebbe la pena. Per un gruppo come il nostro sono certo molto importanti i dati, le cifre, i rendiconti finanziari, ma c'è qualcosa di più profondo. Forse solo il concetto: cooperare è crescere e riesce a far comprendere qual è il ruolo che il CIOS vuole svolgere nel mondo agricolo degli.

un'azione diversa da quella di altri organismi, per tutelare meglio gli interessi dei produttori. Noi arriviamo quindi alla nostra assemblea di bilancio con una nuova parola d'ordine: insieme per coltivare il futuro. C'è chi questo futuro lo vede grigio e chi, come noi, si sforza e lavora per vederlo roseo. E non si tratta certo di un colore politico.

Da tutto questo — riprende il vicepresidente Meattini — emergono alcuni dati di fondo: la scelta di aver lanciato nel 1982 il marchio Oliveta che è stata una nostra scelta fondamentale e su cui noi puntiamo le nostre carte.

Siamo consapevoli che più cresciamo, più aumentano le azioni contro la nostra crescita, ma siamo anche convinti di essere sulla strada giusta e per questo continuiamo ad impegnarci e ad investire in questo settore, per restare un'azienda che orienta il mercato e non che lo subisce.

Franco Mongelli aggiunge un'ulteriore riflessione su questo argomento: c'è il CIOS azienda e il CIOS consorzio. Il CIOS azienda è il risultato di tanti fatti: la marca, la crescita, la presenza sul mercato. Poi c'è l'azione politica che il CIOS svolge, e questo è il consorzio. Quando si va in Calabria o in Sicilia e si costruisce insieme qualcosa di solido per i produttori, se dovessimo misurarci in termini di soldi spesi, di uomini impegnati non ne varrebbe la pena. Per un gruppo come il nostro sono certo molto importanti i dati, le cifre, i rendiconti finanziari, ma c'è qualcosa di più profondo. Forse solo il concetto: cooperare è crescere e riesce a far comprendere qual è il ruolo che il CIOS vuole svolgere nel mondo agricolo degli.

Bruno Enriotti  
NELLE FOTO: a sinistra il presidente del CIOS Franco Mongelli e a destra il vice presidente Giovanni Meattini.

## L'ALBERO DELLA COOPERAZIONE.

È l'olivo, che alla sua origine, comunque, fu considerato l'albero della pace. Nacque infatti, come vuole la leggenda greca, dalla contesa fra Poseidone e Atena per il predominio dell'Attica: Zeus lo avrebbe assegnato a chi avesse fatto all'uomo il dono più utile. Al cavallo di Poseidone, simbolo di guerra, fu preferito l'olivo di Atena, segno di pace. E così, ancora una volta, la saggezza greca ebbe il sopravvento. Una saggezza che si è rivelata inesauribile nei secoli, perché l'olivo ha regalato all'uomo uno degli alimenti più importanti: l'olio, elemento prezioso e insostituibile della nostra nutrizione.

Per proteggere e diffondere sempre più questo dono, è nato nel 1971 il Cios: Consorzio Italiano Oleifici Sociali.

Attraverso la cooperazione fra 137 frantoi e oltre 50.000 olivicoltori, il Cios è oggi in grado di offrire una gamma di olii vergini con marca Oliveta, che per qualità e prezzo risponde pienamente alle esigenze del consumatore.

La qualità è quella dell'olio vergine di prima spremitura, è quella delle olive colte al momento della loro giusta maturazione, perché solo così è possibile ottenere il massimo della fragranza e del valore.

Il prezzo è quello che si ottiene riducendo i passaggi dal produttore al consumatore, che il Cios è riuscito a contenere a cinque, invece degli otto tradizionali.

Questo favorevole rapporto qualità/prezzo si ritrova in tutti i prodotti Oliveta: dall'extravergine, al sopraffino vergine, ai cinque tipici regionali, che valorizzano le più tradizionali produzioni locali, dalla Puglia all'Abruzzo, dalla Toscana all'Umbria e al Lazio.

Salvaguardia di un patrimonio culturale e alimentare, dunque. Ma anche tutela del patrimonio singolo, delle risorse economiche di ognuno di noi. Ecco il senso più profondo dell'operazione Oliveta, nata grazie a una moderna associazione, il Cios, e a una antica pianta: l'olivo, l'albero della cooperazione.

**OLIVETA**  
L'OLIO COSÌ COME È NATO

