

ALIMENTAZIONE



Cresce la quota di mercato per l'olio di frantoio l'esperienza del consorzio Cios di Lucca

Sapore vero di oliva nell'extravergine

SANDRA VELLUTINI



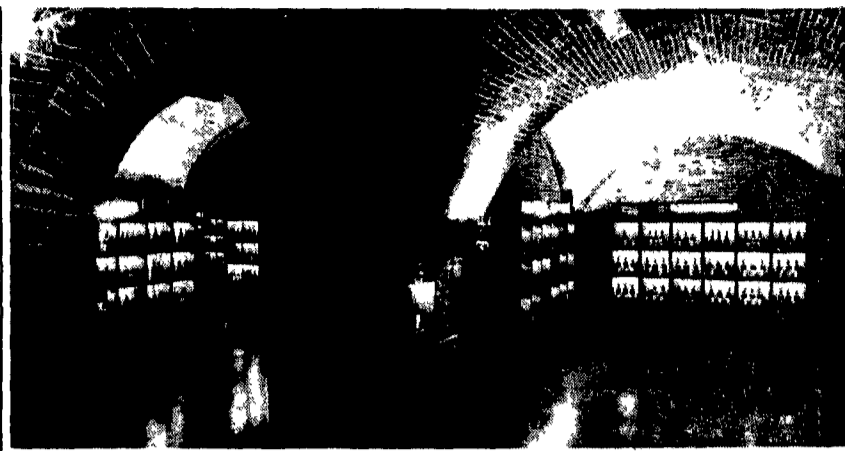
oliva e abbiamo fatto in questi anni passi da gigante, abbiamo conquistato quote di mercato sempre più significative, abbiamo ottenuto successi e soddisfazioni. Ma siamo ancora lontani dall'obiettivo che vogliamo raggiungere. Per esempio noi abbiamo sei oli tipici regionali prodotti assolutamente nazionali al 100%, pronti a diventare come i vini che provengono spesso dalla stessa terra. Ebbene anche la nuova legge che andrà in vigore nel 1990 non accoglierà questa richiesta, questa licenza dei produttori e dei consumatori.

Il Cios inoltre, prosegue Terzuoli, si avvia nella campagna '87-'88 ad un altro esperimento di grande valore: quello del controllo della produzione dell'olio d'oliva ancora sulla pianta con 31 coltivatori e con 173 ettari d'oliveto, noi produrremo 75.589 litri di olio, per il quale concepiamo e abbiamo controllato tutto: quali prodotti chimici sono stati irrorati e solo in casi di effettiva necessità, quando e in quali dosi. Cioè abbiamo voluto cominciare a controllare anche qui un modo di fare purtroppo alimentato e incentivato anche da alcune leggi regionali che rimborsano in toto gli interventi chimici, cioè quello di dare i prodotti chimici comunque e in modo massiccio non rispettando i tempi di carenza e le dosi. In questa campagna, in collaborazione con l'associazione regionale pugliese dei tecnici e dei ricercatori, noi produrremo un olio supergarantito anche da questo punto di vista e abbiamo già l'intenzione di ampliare l'esperimento nella prossima campagna.

produce per sé, per i suoi clienti e in proprio e che lascia in parte al frantoio perché lo imbottiglia e lo commercializza. E a questo punto che si inserisce l'attività del C.I.O.S., consorzio italiano oleici sociali (16 anni di lavoro in continua crescita, 110 frantoi associati, 350 o 400 mila quintali d'olio in media all'anno). «L'olivicultura italiana - afferma il cav. Tiberio Terzuoli, presidente del Cios, tra i settori agricoli è forse quella che ha più problemi. E non a caso è diffusa al sud, soprattutto in Calabria, Sicilia, Puglia. I problemi dell'olivicultura italiana dunque, sono dovuti al modo tradizionale di condurre l'oliveto raccolto ad anni alterni, non sostituzione delle piante vecchie, raccolta non selezionata si lascia andare avanti l'oliveto senza nessun intervento razionalizzatore. Questi oliveti, grandi piante non cu-

rate, producono in gran parte un olio fortemente acido, prosegue il cavalier Terzuoli, l'olio lampante che poi viene trattato dall'industria e immesso sul mercato senza nessun chiarimento al consumatore acquistato così come consente la legge una legge che purtroppo in questo caso non difende il consumatore che rimane ignaro dei procedimenti adottati per produrre tale olio, con notevoli profitti per l'industria, non per il produttore, spesso incastrato dalla cattiva qualità del suo prodotto».

Il Cios e il suo marchio Oliveto, nato nel 1932, aggiunge il cavalier Terzuoli, hanno altri scopi, quelli di garantire il produttore in modo diverso, di consentire la vendita del suo prodotto, che accettiamo solo previa analisi dei nostri laboratori, e garantire al con-



Per l'agricoltura toscana una nuova Trading company

PIERO BENASSAI

FIRENZE Una «trading company» aiuterà anche gli imprenditori agricoli toscani a commercializzare i loro prodotti. Il Gruppo Monte dei Paschi di Siena, uno dei maggiori istituti di credito italiani, infatti ha promosso la costituzione di una trading a cui parteciperanno anche la Fondiaria, la Fidi Toscana, imprenditori privati, le Camere di commercio e l'Istituto federale per il Credito Agrario.

La nuova Trading, che sarà operativa già dal prossimo anno, anche se non si accollerà i rischi di acquistare e vendere direttamente i prodotti, agricoli ed industriali, potrà offrire agli operatori economici toscani tutta una serie di servizi finanziari e di marketing per una migliore penetrazione sui mercati internazionali. In particolare potrà offrire tutti i supporti finanziari e tecnici ad ogni possibile joint venture che possa vedere presenti realtà economiche toscane. La Trading company inoltre attuerà convenzioni con tutti i maggiori istituti di credito europei. Sono allo studio accordi

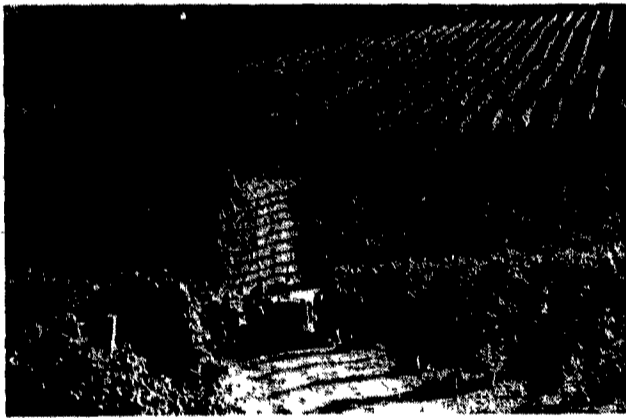
di compensazione con i grandi enti di Stato Eni, In Eni che potranno permettere di estendere le occasioni di scambio di prodotti. Infine si tenterà di costituire un pool di approvigionamento con grossi gruppi italiani (Fiat, Ferruzzi, Olivetti, Montedison), che permettono alle imprese regionali di acquistare prodotti a prezzi di favore.

«Una proposta innovativa per il sistema bancario toscano - sostiene il presidente dell'Istituto federale per il Credito agrario, Siro Cocchi - che va oltre quella da noi ipotizzata, che può rappresentare un punto di riferimento importante per il mondo agricolo regionale. La nostra stessa presenza va nella direzione di favorire uno sviluppo adeguato al mutamenti avvenuti in questi anni nella commercializzazione dei prodotti. Per l'imprenditoria agricola indubbiamente è un'occasione da non perdere. La Toscana è in grado di offrire prodotti di alta qualità e ha necessità di incrementare il proprio export di alta professionalità. E questo può essere garantito

da un grande gruppo come quello del Monte dei Paschi. Questa opportunità però non deve essere colta solo dai grandi gruppi agricoli».

Ma il tessuto economico dell'agricoltura toscana è estremamente frastagliato ed ovviamente la Trading company non può contattare ogni singolo imprenditore e organizzare la raccolta nell'invio dei prodotti richiesti.

«Questo - continua Cocchi - è vero ed è impensabile che la Trading possa essere direttamente l'organizzatore della raccolta del prodotto ma se veramente vogliamo che queste innovazioni finanziarie portino un contributo allo sviluppo dell'agricoltura toscana bisogna tener presente le piccole e medie imprese. Già esistono in Toscana consorzi di imprenditori, che si sono posti il problema della commercializzazione dei prodotti, ma dobbiamo andare avanti. Le organizzazioni delle piccole imprese interprofessionali e non possono svolgere un ruolo essenziale, muovendosi nella direzione dello sviluppo dell'associazionismo per dare piena legittimità ai propri associati nei confronti di que-



I servizi diffusi dell'Istituto Federale Credito agevolato per tante piccole aziende

FIRENZE Vite e olio or tagli, frutta. La Toscana per la sua configurazione geografica e per la sua tradizione storica è profondamente legata alla produzione agricola.

Ma anche in agricoltura come nei settori industriali il tessuto produttivo, ad eccezione di poche realtà è caratterizzato da imprese di piccole dimensioni, caratterizzate spesso da una conduzione di tipo familiare.

Sia la Regione Toscana che ha competenze legislative in materia, sia il sistema creditizio hanno tenuto conto di questa diffusa frammentazione per coordinare i loro interventi a sostegno di quello che gli economisti considerano «settore primario», ma che in concreto si è trasformato, sempre con le debite eccezioni, nel lambrusco di coda dell'economia regionale e nazionale.

L'Istituto Federale di Credito Agrario per la Toscana ente di diritto pubblico, è il naturale referente dell'operatore agricolo che intende ristrutturare il proprio fondo complesso investimenti, introdurre nuove tecnologie nella gestione della propria azienda.

Nel 1986 l'Istituto Federale di Credito Agrario ha evaso ben 13.253 domande di credito a tassi agevolati come per visto dalle leggi regionali per un ammontare di oltre 1.000 miliardi di lire. Un punto di riferimento quindi essenziale per il mondo dell'agricoltura. Finanziamenti per importi molto diversificati che vanno dalle poche decine di milioni a cifre che sfiorano il miliardo.

Ad esso aderiscono le nove Casse di Risparmio della Toscana il Monte dei Paschi di Siena la Banca Toscana la Banca Popolare dell'Etruria e la Banca del Monte di Lucca.

Il Federale Agrario quale sezione specializzata di credito degli istituti bancari aderenti non dispone di sportelli propri, ma opera tramite quelli delle banche consorziate. Questo fatto gli permette di avere una presenza molto capillare sull'intero territorio regionale (mille sportelli) rispondendo a quella domanda estremamente frammentata esistente nella regione.

A questa presenza «istituzionale» si aggiunge quella di propri funzionari che sono presenti in maniera sistematica nelle sedi di tutte le Asso-

ciazioni intercomunali presenti in Toscana fornendo assistenza tecnica alle associazioni ed ai singoli operatori agricoli.

La presenza ramificata dell'Istituto Federale per il Credito Agrario ha comportato anche un mutamento di atteggiamento verso il credito degli imprenditori.

Il credito agrario una volta appannaggio di pochi e più consapevoli operatori sta diventando sempre più uno strumento normale di operatività. Diminuiscono le aziende agricole che non ricorrono ad alcuna forma di finanziamento bancario ed anzi si accentua l'intensità del ricorso al credito. Aumenta con il crescere delle mutative il numero delle aziende che hanno effettuato più di una operazione. Ed infatti l'attività dell'Istituto Federale per il Credito Agrario negli ultimi anni è in costante espansione. Il credito è quindi diventato ed in che questo può essere un segnale importante per il rilancio del settore: uno strumento «standard» e non più occasionale ed eccezionale nella conduzione dell'impr. su agricola.

I.C.A.M.
di LUIGI e PAOLO MATTEINI
STIACCIOLE (Grosseto) - Tel. 0564/409.016

84091 BATTIPAGLIA
☎ (0828) 71309
v.a. Belvedere 353

MADE IN ITALY

I.C.A.M.
di LUIGI e PAOLO MATTEINI
STIACCIOLE (Grosseto) - Tel. 0564/409.016

Macellazione e vendita carni

BOVINE, OVINE, SUINE

POLLAME E CACCIAGIONE ALL'INGROSSO

CONSORZIO DEL VINO BRUNELLO DI MONTALCINO

1967 1968
1969 1970
1971 1972
1973 1974
1975 1976
1977 1978
1979 1980
1981 1982
1983 1984
1985 1986

un Consorzio giovane...
...per un grande vino