



La Montalbano Agricola SPA, Terre dell'Etruria e il mercato dell'olio

*Intervista a Giuseppe
Piscopo, presidente
della Montalbano
Agricola Alimentare
S.P.A.*

—
A cura della Redazione

Giuseppe Piscopo ha ricoperto numerosi incarichi nel panorama cooperativo toscano. Con gentilezza e disponibilità ha accettato il nostro invito, raccontandoci tanto della sua vita lavorativa e illustrandoci un quadro di prospettiva sulla Montalbano Agricola Alimentare SPA, di cui Terre dell'Etruria è uno dei soci di riferimento.

Chi è Giuseppe Piscopo?

Sono nato a Firenze il 6 gennaio 1956. Mi sono Laureato in Scienze Agrarie a Firenze. Vivo bene per passione e tifo Fiorentina per farmi del male!

Com'è iniziato il tuo impegno nel mondo della cooperazione?

Il mio impegno nella cooperazione coincide con il primo giorno di lavoro all'interno dell'Ente Pubblico. Era il primo agosto del 1979 quando, entrato all'Ente Toscano di Sviluppo Agricolo e Forestale con la legge per l'occupazione giovanile (1.285/1977), scelsi di essere assegnato al "Servizio Cooperazione". Ero affascinato da quel nome, pur non conoscendo quasi niente in materia. L'esperienza all'ETSAP è stata altamente formativa e mi ha dato conferma che la scelta fatta "a pelle" era stata azzeccata. Poi, nel 1988 ho lasciato l'Ente Pubblico per abbracciare il mondo della cooperazione in modo ancora più diretto e coinvolgente: sono così entrato in Agrigest (Soc. di servizi e consulenza in agricoltura), all'interno di Legacoop Toscana. Nel 1997 sono arrivato in Chiantigiane (prima come consulente, poi come consigliere delegato e infine come Presidente) e vi sono rimasto fino al gennaio del 2007. Successivamente ho ricoperto il ruolo di Direttore Generale di Legacoop Agroalimentare (Associazione Nazionale delle Coop.ve Agroalimentari), a Roma. Da ottobre del 2019 sono stato eletto Presidente della Montalbano Agricola Alimentare SPA.

Quali altri incarichi hai rivestito?

Oltre a quanto già ricordato, ho ricoperto molti altri incarichi sia all'interno del sistema di Legacoop (Regionale e Nazionale), sia - come consigliere - in altre società collegate al movimento cooperativo (per esempio nel Gruppo Italiano Vini, nei Consorzi del Chianti e del Chianti Classico, in Coopfond e, ancora oggi, in Previdenza Cooperativa). Sono stato inoltre componente del Collegio Sindacale e di enti pubblici quali Fidi Agricola Toscana - Consiglio di Rappresentanza di AGEA - e Consorzio di Bonifica Colline del Chianti, oggi Medio Valdarno.

**cooperazione
in Agricoltura**

Montalbano SPA è ormai un punto di riferimento a livello nazionale nel comparto oleario. Pensi che abbia ancora tanto da dare e da fare per l'olivicultura toscana e italiana?

La Montalbano si è candidata a svolgere un ruolo centrale nella filiera olivicola nazionale. Vogliamo ricoprire quella funzione – complessa e impegnativa – di soggetto in grado di tenere assieme i due pezzi estremi della filiera: la produzione e la distribuzione. Noi siamo nel mezzo con il compito, difficilissimo e a volte ingrato, di soddisfare le richieste e le esigenze di questi due anelli della filiera. Dobbiamo cercare di individuare sempre più i mercati di sbocco della materia prima (Olio EVO 100% Italiano, Olio IGP Toscano e altro ancora) prodotta dai soci delle cooperative che fanno parte della nostra società. Quei mercati dove è possibile valorizzare al meglio queste produzioni.

Che importanza ha Terre dell'Etruria nel rapporto societario?

Terre dell'Etruria è uno dei soci di riferimento della Montalbano S.P.A. Detiene il 20% del capitale sociale, esprime il Vice Presidente (Massimo Carlotti) e colloca attraverso il circuito Montalbano-Certified (società collegata alla Montalbano, che ne possiede il 33% di capitale) una parte importante dell'olio IGP toscano conferito dai suoi soci produttori. La soluzione Certified è significativa, soprattutto per le potenzialità nell'export: il suo fatturato è infatti quasi totalmente realizzato negli Stati Uniti.

Montalbano SPA è alla ricerca di nuovi canali commerciali e di mercato? Se sì, dove? E qual è la strategia adottata?

La storia della Montalbano inizia con un rapporto forte, direi quasi privilegiato, con le Coop di Consumo a livello nazionale. Un rapporto ancora oggi molto intenso (sugli scaffali siamo presenti a marchio Coop con olio toscano e 100% italiano), che negli anni è stato affiancato da altri clienti italiani ed esteri. Abbiamo due funzionari: uno si occupa del mercato nostrano; l'altro di quello internazionale, entrando in contatto con i vari buyers. Indicativamente, la quota export rappresenta il 25% del totale del fatturato e, sia pur lentamente, sta crescendo ogni anno. Il nostro mercato di riferimento è l'Europa in generale (in particolare Germania e in Scandinavia), ma anche in Giappone abbiamo registrato un'impennata importante e nuove prospettive si stanno aprendo in Cina e Messico. Ci stiamo specializzando nella

fornitura dei prodotti a marchio del distributore; al tempo stesso – pur con fatica – stiamo cercando di valorizzare anche i nostri marchi interni (soprattutto Terre Nostre): nel mercato dell'olio non è semplice trovare spazio, sottoposto come è a un rigidissimo rispetto dei disciplinari e dei capitoli di produzione, con controlli quasi giornalieri. Montalbano è comunque un'azienda orientata alla GDO; il canale della ristorazione ci tocca solo in modo marginale. In un anno così drammatico, credo sia stato questo aspetto a salvare l'azienda e a permetterle di registrare – stando all'esercizio chiuso il 30 giugno 2020 – un fatturato di circa 70 milioni di euro, frutto della vendita di 15 milioni di litri di olio imbottigliato.

Vivi con preoccupazione il costante abbandono degli oliveti? Come pensi si possa intervenire?

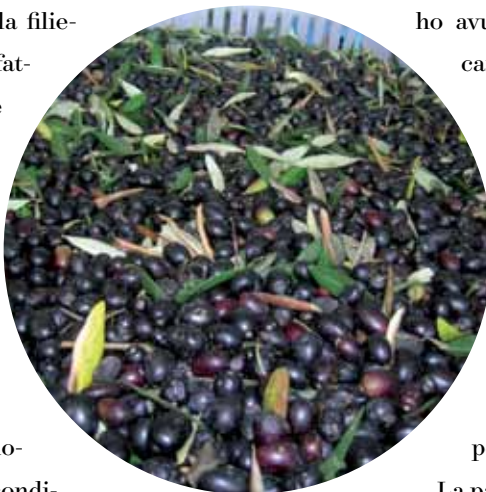
Il tema dell'abbandono delle terre e – nel caso specifico – degli oliveti è di grande interesse e preoccupazione. Questo sia perché, in prospettiva di crescita mondiale della popolazione, la questione dell'accesso al cibo risulta di grande attualità, sia perché l'abbandono degli oliveti, specie nelle zone collinari come quella del Montalbano, rischia di avere ripercussioni negative sulla difesa del territorio e sulla conservazione dell'ambiente e del paesaggio. In altre parole, dei cosiddetti “beni comuni”, che sono beni di interesse generale per la collettività e non solo per gli agricoltori direttamente coinvolti o per le loro cooperative di appartenenza.

Questi beni difficilmente potranno essere ripagati esclusivamente dal mercato del prodotto finale (l'olio), perciò riteniamo che dovrebbe esserci un intervento pubblico finalizzato a una loro – sia pur parziale – remunerazione con l'obiettivo finale di evitare l'abbandono. È preferibile investire oggi delle risorse per favorire il mantenimento delle colture nelle aree collinari che intervenire domani per ripristinare i danni (a volte assai ingenti) causati dall'abbandono.

Come vedi l'agricoltura tra meno di 5 anni? In mano “a pochi e grandi”? E il modo della cooperazione come pensi si debba “ristrutturare” per stare al passo con i tempi?

Fare previsioni è sempre molto difficile e impegnativo; in questa fase economico-politica e sociale direi quasi impossibile. Tante (decisamente troppe) sono le variabili e le incognite che la pandemia (ancora purtroppo in atto) ci

ha portato e che ci lascerà una volta conclusa l'emergenza sanitaria. Avremo sicuramente bisogno di rivedere il nostro modo di lavorare, di affrontare il mercato dopo averlo interpretato. Le nuove parole d'ordine, a mio avviso, potrebbero essere "organizzazione della filiera" ed "efficienza gestionale". Sono infatti dell'avviso che saranno queste le due principali sfide che ci attenderanno. Devo anche dire che, per fortuna, non partiamo certo da zero, anche se la strada da compiere sarà tanta e le difficoltà non mancheranno. Dobbiamo riuscire a far dialogare allo stesso tavolo tutti "gli attori della filiera", dalla produzione alla distribuzione, con l'obiettivo di trovare soluzioni condivise che permettano a tutti di trovare equilibrio e soddisfazione (economica) del lavoro svolto. Finché non ci sarà equilibrio nella filiera, rischieremo di avere tensioni e di lasciare spazio alle speculazioni.



Che consiglio daresti a un giovane cooperatore?

Questa è senza dubbio la domanda più difficile che mi avete posto! Da giovane detestavo i consigli degli adulti, ma apprezzavo molto il loro esempio e gli insegnamenti che ho avuto modo di apprendere lavorando accanto ai tanti "maestri" che ho incontrato nel mio percorso lavorativo sono stati essenziali. Una cosa tuttavia mi sento di dire con certezza: ancora oggi, dopo quasi 42 anni di lavoro all'interno della cooperazione, mi sveglio la mattina con la gioia di iniziare una nuova giornata lavorativa e con la convinzione che ogni giorno avrò l'opportunità di imparare qualcosa di nuovo. La passione per l'agricoltura e il grande amore per la cooperazione rappresentano per me un carburante inesauribile per affrontare le difficoltà che ogni giorno, puntualmente, si presentano. E la consapevolezza di poterle affrontare insieme mi ha sempre aiutato molto.

Mondo Cooperativo



Canzonetti Edilizia S.N.C.
di Canzonetti Lorenzo & C.

CANZONETTI EDILIZIA
di CANZONETTI LORENZO & C. snc

Località S. Andrea SNC
Magliano In Toscana (GR), 5805 I
canzonetti.edilizia@gmail.com
Tel: 0564 1760185 - Cell: 339 3377365
www.canzonettiedilizia.it