

cooperazione *in* Agricoltura

L'editoriale 2

Terre dell'Etruria si
prepara al Natale

Continua a pag. 6

Focus Filiera

L'olio

Continua a pag. 32





a casa tua

ORDINA ONLINE LA TUA
SPESA TOSCANA
A DOMICILIO!



PRODOTTO
RACCOLTO
NELLE
ULTIME 24H



PRODOTTI
LOCALI
DELLA NOSTRA
DISPENSA



CONSEGNAMO
NELLE PROVINCE
DI LIVORNO, PISA
E GROSSETO



POSSIBILITA'
DI PAGAMENTO
ALLA
CONSEGNA

SE HAI UN RISTORANTE O UNA STRUTTURA TURISTICA CONTATTACI!



INQUADRA IL QR CODE
E INIZIA LA TUA SPESA



 334 683 6575 (ANCHE DA WHATSAPP)

 ACASATUA.IT

 ACASATUA@TERRETRURIA.IT


Terre dell'Etruria

cooperazione in Agricoltura

Dicembre 2022
Febbraio 2022

n° 69

Periodico trimestrale
a cura di Terre dell'Etruria
Società Cooperativa Agricola
tra Produttori

Presidente
Massimo Carlotti

Autorizzazione Tribunale di Livorno
n°664 del 10 novembre 1999

Direttore Editoriale:
Francesca Cupelli

Direttore Responsabile:
Filippo Martinelli

Redazione:
Federico Creatini
Azzurra Meucci
Emanuele Creatini

Foto:
Archivio Terre dell'Etruria
Giacomo Filippeschi
Luca Carducci
In copertina Romina Fantastici, punto vendita
di Donoratico

Art Direction
Ossia Furbo di Fabio Russo - Torino

Grafica:
Timeout Adv Agency - Cecina

Stampato da:
Grafiche 2000 - Ponsacco

Contatti:
redazione@terretruria.it

Chiuso in redazione il 5/12/2022

Seguici su:    


Terre dell'Etruria
DOMANI COME UNA VOLTA

Sommario

Pagina 4

Gli auguri del presidente di Terre dell'Etruria
di Massimo Carlotti
Presidente Terre dell'Etruria

Pagina 6

Terre dell'Etruria si prepara al Natale.
Intervista a Leonardo Pieraccioni
a cura di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 8

Mondo Cooperativo. Intervista a Massimo Martinelli
a cura di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 10

Focus Comunicazione. Intervista a Emanuele Creatini
a cura di Federico Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 12

Focus Magazzino. Intervista a Romina Fantastici
a cura di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 14

Trasmettere il valore della qualità
di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 16

L'inverno nell'orto: alcuni consigli per tutti
a cura della Redazione

Pagina 18

L'angolo del tecnico: intervista a Mattia Bernardi
di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 20

La vendemmia 2022 di Terre dell'Etruria:
l'analisi dei protagonisti
di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 24

Le offerte di Terre dell'Etruria

Pagina 32

Focus filiera: l'olio. Il punto con i responsabili dei
frantoi Terre dell'Etruria
a cura di Emanuele Creatini e di Federico Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 36

Focus filiera: l'olio. "I sapori dell'olio": ottima riuscita
per la festa di Terre dell'Etruria
di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 38

Focus ortofrutta. Intervista ad Alessandro Novelli
a cura di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

RUBRICHE

Pagina 40

L'angolo dello chef - Sushi con zucca "d'autunno"
a cura dello chef Paolo Daghini

Pagina 42

Il prodotto. Le Christmas Box di Terre dell'Etruria
a cura della Redazione

Pagina 43

Le "pillole" di Terre dell'Etruria
a cura di Federico Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 45

Consigli per la difesa delle colture nei mesi di
Dicembre 2022 - Gennaio - Febbraio 2023
a cura dell'Ufficio Agronomico di Terre dell'Etruria

Pagina 44

Consigli per la concimazione delle colture nei mesi
Dicembre 2022 - Gennaio - Febbraio 2023
a cura dell'Ufficio Agronomico di Terre dell'Etruria

Gli auguri del presidente di Terre dell'Etruria, Massimo Carlotti

Cari Cooperatori,

avrei tante cose da raccontarvi e da chiedervi, ma so bene che conoscete meglio di me cosa abbiano significato questi mesi e questi anni. A tutti voi, donne e uomini che passate buona parte del Vostro tempo nei campi, nessuno può e deve chiedere ed insegnare niente. Non avete mai smesso di lavorare, sempre a testa bassa, con umiltà e generosità.

Sono stati mesi e anni troppo lunghi e troppo bui per dire che sono passati. Molti di noi, in famiglia, nelle amicizie, nei gruppi dentro e fuori l'ambiente di lavoro, hanno perso qualcuno. Dobbiamo fare tesoro e non dimenticare, ma dobbiamo andare avanti. Ci stiamo avvicinando ad un nuovo anno e non possiamo dire che non ci siano incertezze. Se da una parte la pandemia pare ci stia dando tregua, altre emergenze si sono affacciate sulla popolazione mondiale. Epidemia, eventi climatici estremi, scarsità di cibo, odio tra i popoli, crisi energetiche e mancanza di lavoro, sono solo alcuni dei temi scottanti che dovremo gestire. Dobbiamo provare tutti assieme a resistere, mettendo come sempre il vostro straordinario impegno nelle cose che fate. In un'agricoltura che vive momenti drammatici, in un mondo che cambia velocemente, vengono prese decisioni politiche che spesso non tengono di conto delle diverse agricolture; delle necessità e delle difficoltà di chi produce in pianura rispetto a chi lo fa in collina; tra chi possiede centinaia di ettari e chi campa la famiglia con terreni attorno alla propria abitazione; tra chi ha la possibilità di accedere alle conoscenze digitali e chi invece non può usarle. La Cooperativa sta esattamente al centro tra le contraddizioni delle scelte economiche e sociali della politica e gli agricoltori, ed ha il compito, non facile, di lavorare affinché queste differenze, sempre più ampie, siano colmate, andando a intercettare mercati e soggetti economici in grado di comprare i nostri prodotti pagandoli prima e meglio. Abbiamo fatto scelte coraggiose, diversificato ancora di più le nostre filiere, siamo sbarcati su nuovi territori, abbiamo aumentato l'occupazione e cercato di dare a tutti quanti le migliori conoscenze e la migliore formazione possibile. Tuttavia, non siamo riusciti a sufficienza a valorizzare prodotti e patrimonio umano. So di sicuro che abbiamo fatto del nostro meglio ma tutto questo non è stato sufficiente. Se abbiamo sbagliato qualcosa, e lo abbiamo fatto di sicuro, questo non deve farci abbandonare la convinzione che il progetto Cooperativo sia quello giusto. Sono convinto che in futuro avremo ancora più bisogno di buona cooperazione e di cooperative

efficienti. Ma la cooperazione ha bisogno sempre più di condivisione e di capire se i soci delle cooperative credono ancora, con forza, nel valore dell'aggregazione. Non sto dicendo se funzioniamo bene o male, se facciamo tutto quello che va fatto e se le nostre organizzazioni di produttori investono e sono efficienti. Sto ragionando di condivisione nelle scelte, di lavorare in totale collaborazione e trasparenza, per obiettivi comuni. Le aggregazioni funzionano se sono grandi, perché solo in questo modo riescono a ridurre i costi, a fare cose improponibili per i singoli agricoltori, a fare innovazione migliorando la qualità del prodotto e l'approccio al mercato. Se ci si guarda di traverso, se si lavora su obiettivi di brevissimo periodo, se i soci si vedono concorrenti tra loro, state certi che la cosa non può durare. Abbiamo scelto di abitare sotto questo tetto e mi auguro che ci sia, anche in futuro, sempre più spazio per tutti. Ma in una casa, come in una comunità, ci si sta se si condividono scelte e progetti, anche quando qualcosa non ci piace, anche se quello che stiamo facendo in quel momento non riguarda la nostra azienda. Dobbiamo coltivare speranza, dobbiamo gestire l'innovazione, sapendo bene che l'agricoltore ha costi che crescono di continuo e che per noi l'innovazione utile è quella che ci fa risparmiare. Non ci deve interessare la pura corsa al ribasso dei prezzi pur di vendere, non dobbiamo e non possiamo banalizzare le nostre produzioni perché no fa il bene di nessuno, consumatore incluso.

Dobbiamo perseguire una crescita basata su una competizione che rispetti le regole, che generi valore e professionalità, che provi a coltivare eccellenze e dunque permetta di valorizzare il capitale umano che è il vero motore della crescita, a maggior ragione in una cooperativa come la nostra, che si tratti di socio lavoratore o socio conferitore. Questo è il nostro manifesto. Stare in Cooperativa vuol dire lavorare assieme ad una impresa particolare ed è per questo che qui, in casa nostra, non c'è un padrone. La testa sono i nostri soci agricoltori ed i nostri soci lavoratori. Siamo in tanti, siete in tanti. Chi vi scrive tira le file di un discorso che nasce nelle riunioni degli agricoltori, nei magazzini, negli uffici, tra le discussioni dei vari organi sociali. Il passaggio generazionale deve essere continuo, i valori devono essere chiari. Chi fa il Presidente del Consiglio di Amministrazione non conta. Conta l'idea cooperativa: creare valore e restituirlo alle persone. Una bella soddisfazione quando ci riusciamo. Auguri a tutti voi e alle vostre famiglie.

**cooperazione
in Agricoltura**

Terre dell'Etruria informa

di Federico Creatini

Redazione di Cooperazione in Agricoltura

TERRE DELL'ETRURIA PER IL RISPARMIO ENERGETICO

Gentilissimi clienti,

visto la complessa situazione che stiamo vivendo e il forte aumento dei costi energetici, Terre dell'Etruria ha deciso di limitare all'essenziale le decorazioni natalizie luminose all'interno dei suoi punti vendita.

Un piccolo gesto che però si carica di un grande significato, soprattutto in questo momento storico. La volontà è quella di lanciare un messaggio positivo e propositivo, volto al risparmio, alla consapevolezza e all'attenzione nei piccoli gesti che ognuno di noi può compiere. Tuttavia, vi assicuriamo che, nonostante questa scelta, nei nostri negozi non mancherà l'aria natalizia e potrete vivere a pieno lo spirito del Natale! Le nostre box vi aspettano per essere acquistate o regalate ai vostri cari ed amici, mentre i nostri prodotti sono pronti ad accompagnarvi durante tutte queste feste.

Ufficio Comunicazione & Marketing Terre dell'Etruria

Crisi dei prezzi: come risparmiare mantenendo la qualità? Leonardo Lulli e Donatello Cerone ne parlano a Tadà

Leonardo Lulli, Responsabile mezzi tecnici e agroalimentare di Terre dell'Etruria: "L'obiettivo degli agricoltori deve essere quello di ottimizzare l'utilizzo dei mezzi tecnici. Contenere i costi di gestione e raggiungere adeguati livelli di resa di qualità sono aspetti imprescindibili. Facendo questo si riesce anche a ridurre quello che è l'impatto delle attività agricole sull'ambiente. Nell'indicare questa direzione, Terre dell'Etruria non cerca solo di mettere a disposizione degli agricoltori le migliori soluzioni possibili, ma anche una rete di tredici tecnici di campagna che forniscono un'assistenza agromeccanica puntuale e professionale. Ci avvaliamo inoltre di tecnologie digitali e geosatellitari, permettendo alle aziende agricole di ottimizzare quelli che sono gli interventi in campo, di raggiungere gli obiettivi di contenimento dei costi di produzione e al tempo stesso di salvaguardare l'ambiente".

Donatella Cerone, produttore e membro del Cda di Terre dell'Etruria: "L'evoluzione tecnologica nel campo agricolo ha fatto passi da gigante. Vent'anni fa si parlava di trattori o mezzi agricoli di medio comfort, oggi addirittura di trattori che guidano autonomamente. Ciò significa che l'evoluzione tecnologica ha compiuto un

grande balzo in avanti. Le tecnologie hanno reso le macchine molto più performanti, con attrezzature in grado di interfacciare il mezzo al computer e di permettere all'operatore di programmare quello che è il lavoro quotidiano del macchinario dall'ufficio. Un passaggio fondamentale per ottimizzare le produzioni orarie e abbassare i costi di produzione: una macchina più performante, infatti, produce di più a pari costo. La tecnologia ci aiuta inoltre a monitorare le nostre colture: basti pensare ai droni, con telecamere che sorvegliano il fattore rinverdente dei nostri cereali attraverso immagini che vengono poi rielaborate da un apposito sistema, permettendoci di valutare – prima di intervenire – come gestire il comparto nutrizionale del nostro campo. Oppure il satellite, che ci consegna informazioni grazie alle quali riusciamo a verificare lo sviluppo delle nostre colture senza dover ricorrere obbligatoriamente alla visita sul posto. Un lavoratore può espletare più lavori ottimizzando il tempo per quello che è. La tecnologia è quindi un partner che ci accompagna: è necessario stare al passo con i tempi, utilizzare macchine nuove e performanti, sposando quella che è la scelta economica e tecnica di Terre dell'Etruria per ottimizzare la filiera di produzione".

Usa il QR-Code per ascoltare l'intervista!



Terre dell'Etruria si prepara al Natale: novità e qualità per tutti i clienti

*Intervista a Leonardo Pieraccioni,
responsabile dei punti vendita
di Terre dell'Etruria*

*A cura di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura*



Leonardo, come sono stati allestiti i magazzini in vista delle festività natalizie? Che lavoro è stato fatto sui punti vendita negli ultimi anni?

In vista delle festività i magazzini sono stati allestiti puntando sul tema "natalizio alimentare". Ci siamo quindi concentrati su tutto ciò che attiene ad un'idea regalo per la festività, come cesti e Christmas box, curando con particolare attenzione la parte alimentare, anch'essa legata al discorso regalistica con sottoli, vino, olio, legumi e tutti gli altri nostri prodotti. Dove ci sono freschi, quindi formaggi e salumi, abbiamo creato un bancone ben assortito: nei nostri negozi più grandi e strutturati abbiamo inoltre dato spazio ad una specifica sezione dedicata all'oggettistica natalizia, intesa come decorazioni, piatti, taglieri, ecc. In ogni punto vendita, la zona attacco, dunque l'ingresso, è stata ben addebbata ed ornata, così da accogliere i clienti in un clima di calore e di festa. Quest'anno non verranno accese luci na-

talizie, sposando la scelta della Cooperativa di favorire il risparmio energetico e lanciando un importante messaggio sociale. Il resto del negozio manterrà comunque i consueti assortimenti e i soliti standard, anche se le festività attirano l'interesse sull'alimentare, lasciando un po' in disparte le altre categorie merceologiche.

Negli ultimi anni è stato condotto un significativo lavoro di ristrutturazione generale su tutti i punti vendita. Ad una veste spartana, ancora acerba dal punto di vista della logica commerciale (anche sul piano della visibilità e della viabilità), abbiamo progressivamente sostituito un abito più adeguato. Sono stati effettuati interventi sulla profondità e sulla mobilità interna, razionalizzando gli spazi per consegnare una miglior esperienza d'acquisto sia cliente che al socio agricoltore. Un'attenzione particolare è stata prestata alla componente alimentare, privilegiando la filiera Antico Borgo e collegando ad essa prodotti legati alla toscaneità. Relativamente alla parte non alimentare, invece, abbiamo sviluppato la sezione pet food e valorizzato il concetto di stagionalità, proponendo una merceologia attinente alle varie fasi dell'anno (ad esempio lo spazio aperto per l'estate, la parte del giardinaggio per la primavera, l'abbigliamento per la caccia e per il tempo libero, ecc.).

Quali sono i prodotti che stanno andando per la maggiore e su quali punteremo forte durante le festività natalizie?

I nostri prodotti di punta sono, vino e olio. Il nostro cavallo di battaglia rimane in particolare il vino sfuso, che va forte tutto l'anno e conosce picchi importanti proprio sotto le festività. I nostri vini sono sempre più apprezzati su larga

scala, sia la linea Antico Borgo, sia quella del Poderone, e sono sicuro che sarà una categoria merceologica destinata a crescere. Relativamente all'olio, le bottiglie appena uscite sono di qualità ottima. E poiché si tratta di un prodotto molto richiesto, abbiamo deciso di incrementarne l'offerta nei nostri negozi, proponendo oltre alle solite etichette e all'olio Bolgheri anche uno spazio denominato "oleoteca", dove i nostri soci olivicoltori potranno mettere in esposizione e vendere il proprio. Durante le festività punteremo molto anche sulla linea dei dolci a marchio Antico Borgo. Torroni, panforti e ricciarelli: tutti prodotti di qualità eccellente che racchiudono lo spirito del Natale.

Perché consiglieresti i nostri prodotti ai clienti?

I nostri prodotti sono di ottima qualità, certificati toscani ed a carattere "artigianale", nel senso che non sono prodotti da industrie a grande distribuzione. Sono eccellenti sotto ogni punto di vista e questa qualità, inoltre, è correlata da un ottimo rapporto qualità-prezzo. Terre dell'Etruria mantiene inoltre una grande attenzione verso la sostenibilità economica e ambientale, come dimostrano anche le novità in tema ortofrutta e la linea di prodotti a "residuo zero".

Il legame tra ciò che vendiamo e il territorio che rappresentiamo è molto forte: forse non esiste valore più grande di questo.

Quali novità sono state introdotte nel 2022 e quale idee ci sono per il futuro?

Nel 2022 sono state introdotte novità soprattutto a livello di assortimento prodotti.

Abbiamo inserito nuovi formaggi, abbiamo incrementato i "panificati" (cracker, snack, tarallucci, ecc.), il pet food e l'abbigliamento. Se penso al futuro, ai prossimi mesi, direi che un progetto che vorrei attuare è quello relativo al giardinaggio. La volontà è quella di incrementarne l'assortimento nella zona ad esso adibita, puntando sempre di più sul mondo del tempo libero e del green.



Le idee
non nascono
mai per caso.

0586.661390

Via dell'Industria snc
Palazzo Velathri
57023 Cecina (LI)



«È necessario fare sempre più cultura dell'olio e dei prodotti alimentari di qualità»

Intervista Massimo Martinelli, Co.Agri

*A cura di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura*



Raccontaci di Coagri: cos'è, qual è il suo compito e qual è il rapporto con Terre dell'Etruria?

Co.Agri Srl è una commerciale che fornisce servizi agli olivicoltori, sia soci di Terre dell'Etruria che non. Le sue prestazioni riguardano la lavorazione dell'olio e vanno dal confezionamento all'etichettatura, passando per lo stoccaggio, la filtrazione e la conservazione del prodotto. Inoltre, sempre per Terre dell'Etruria, Co.Agri commercializza prodotti agroalimentari di qualità a marchio "Antico Borgo", di proprietà della cooperativa.

Raccontaci il tuo percorso: qual è la tua formazione e come sei arrivato in Co.Agri?

Dopo una parentesi da giovane come addetto alla linea in frantoio, nel 2008 sono entrato a fare parte di questa realtà. Prima ho preso posto in produzione assieme ai miei colleghi Alberto e Nicola e, successivamente, anche a seguito di una ristrutturazione strutturale, mi sono spostato in ufficio per svolgere lavoro amministrativo e contatti con i clienti.

Un tuo commento sul lavoro dell'annata olivicola appena conclusa?

L'annata olivicola non è stata particolarmente buona. Purtroppo è mancato il prodotto, ma gli oli che sono stati realizzati sono di ottima qualità. A testimonianza di ciò c'è il fatto che le richieste al Consorzio dell'olio Toscano di certificazione IGP sono tutte passate.

Come è cambiato negli anni il prezzo dell'olio e perché?

Per l'olio IGP Toscano le quotazioni stanno aumentando piano piano, anche se nella realtà il lavoro e i costi che ci sono per produrre 1kg di olio sono sempre troppo importanti rispetto alla valorizzazione in vendita. È necessario fare sempre più cultura dell'olio e dei prodotti alimentari di qualità per rendere consapevole il consumatore.

Co.Agri riveste un ruolo strategico nel sistema cooperativo?

Co.Agri ha un ruolo importante per i soci di Terre dell'Etruria che vogliono commercializzare olio confezionato, in quanto, con i suoi servizi, toglie incombenze burocratiche agli olivicoltori. Questi devono pensare solo a portare le olive ai frantoi sociali per poi ritirare il prodotto confezionato ed etichettato senza la tenuta dei vari registri.



PORTA SULLA TUA TAVOLA IL SAPORE DELL'OLIO "NOVO" TOSCANO

Nonostante una campagna difficile, anche quest'anno il nostro "oro verde" è pronto ad entrare nelle vostre case!

Il **Novello del Poeta**, olio EVO italiano, con la sua piacevole sensazione di amaro, il suo colore verde brillante e il suo aroma deciso, accompagnerà i vostri pranzi e le vostre cene. Su una fetta di pane, sulla carne grigliata, con i fagioli cannellini o per un condimento ad hoc, saprà dare risalto ai vostri piatti rendendo unica ogni vostra ricetta!

La linea **Antico Borgo**, con il nostro **Olio Extravergine di Oliva Toscano IGP**, è uno dei fiori all'occhiello della Cooperativa. Caratterizzato da una bassa acidità, saporito, delicato, fragrante, con piacevoli note di piccante ed amaro, è perfetto per essere degustato grazie alla sua capacità di

sprigionare sentori. Un olio extravergine di oliva equilibrato che non potrà mancare nelle vostre case o nei vostri pacchi regalo.

Non da meno **l'olio EVO toscano IGP Bolgheri**, riproposto dopo il successo del primo anno è frutto di olivete certificate nell'area del Bolgheri DOC. Riprende gli aromi ed il gusto dell'olio IGP Toscano, espressione di un attento censimento e di un'attenta analisi delle piante utilizzate (100% toscane). Viene prodotto con un blend di olive accuratamente scelte, privilegiando la miglior varietà dell'annata. Un prodotto di assoluta qualità, con un nome importante, pronto ad esaltare i vostri piatti e a portarli ad un livello superiore.

L'olio Poesia, invece, con la sua inconfondibile confezione, è un olio monovarietale, ottenuto selezionando la migliore varietà di olive dell'annata.

Quest'anno ha predominato su tutte il maurino, garantendo l'ottenimento di olio di altissima qualità, sempre certificato toscano. Un grande risultato per un prodotto che vi permetterà sicuramente di garantire una marcia in più alla vostra cucina!



«Una comunicazione che guardi al futuro e valorizzi prodotti e produttori»

Intervista a Emanuele Creatini, Ufficio Comunicazione e Marketing di Terre dell'Etruria

*A cura di Federico Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura*



Qual è stato il tuo percorso di studi? Come sei arrivato in Terre dell'Etruria?

Uscito dal liceo scientifico Enrico Fermi di Cecina, ho conseguito la laurea triennale in "Economia e Commercio" e la laurea magistrale in "Business Communication and HR Management", entrambe con il massimo dei voti. Durante il mio percorso di studi mi sono appassionato al mondo del digitale, dei social e della comunicazione, tanto che ho voluto provare ad intraprendere questa strada anche nel mondo lavorativo. Per incrementare le mie competenze mi sono iscritto ad un master in "Digital Marketing" che sto portando avanti tramite la piattaforma Start2Impact. È un mondo, quello del digitale, in perenne evoluzione ed è fondamentale, quindi, restare sempre aggiornato al fine di svolgere nel miglior modo possibile la propria attività. Sono arrivato in Terre dell'Etruria da circa 9 mesi. Da febbraio a luglio ho svolto un tirocinio formativo, sfruttando un bando che il comune di Castagneto Carducci aveva promosso per le aziende del territorio e per i

giovani under 30. Sapevo che era stata aperta una posizione nell'ufficio comunicazione e marketing ed ho colto la palla al balzo facendo richiesta. Alla fine dei sei mesi sono stato assunto ed è quindi iniziato ufficialmente il mio percorso insieme alla Cooperativa.

Che realtà hai trovato? E cosa conoscevi del mondo cooperativo?

Ho trovato una realtà complessa, ma molto interessante. Conoscevo poco del mondo cooperativo, un po' ignorantemente aggiungerei, visto anche l'importanza che questa realtà riveste per il nostro territorio. Sono rimasto affascinato dai tanti sviluppi interni sul piano personale ed umano, dai valori che vengono portati avanti dalla Cooperativa stessa e dalla solidarietà e collaborazione reciproca per il raggiungimento di un fine unico. Sto scoprendo questo mondo pian piano e, per quanto sia difficile entrare nelle sue dinamiche, sono felice di poter partecipare attivamente alla vita della Cooperativa, conoscere persone nuove e stringere rapporti lavorativi con soggetti che, giorno dopo giorno, mi aiutano a prendere sempre più coscienza di questo ambiente. Penso che non sia sbagliato concepire Terre dell'Etruria come una grande famiglia, anzi, direi che è una definizione molto veritiera: una famiglia dove il lavoro viene prima di tutto, ma che può contare su profonde basi sociali e su solide relazioni umane e interpersonali.

Quali sono le tue mansioni? Su cosa ti sei concentrato in questi primi mesi?

All'interno della Cooperativa lavoro nell'ufficio di Comunica-

zione e Marketing con la mia responsabile Francesca Cupelli. Fin da subito mi ha responsabilizzato, condividendo con me il lavoro da svolgere e rendendomi partecipe a 360° in ogni progetto ed iniziativa. E di questo le sono grato perché mi ha aiutato a comprendere meglio il mio lavoro e l'azienda. Tuttavia, posso raggruppare le mie principali mansioni come segue: social media manager (gestione dei canali social, creazione e programmazione dei post, sponsorizzazioni delle pagine social, ecc.); gestione dell'e-Commerce "A casa tua" (aggiornamento dello shop, coordinamento parte grafica, relazione con i clienti, monitoraggio spedizione, customer care, ecc.); collaborazione nella stesura del periodico "Cooperazione in Agricoltura" (produzione di articoli ed interviste, promozione prodotti); coordinamento e gestione del sito web; organizzazione eventi (curo la parte organizzativa, comunicativa, logistica e promozionale); promozione del brand di Terre dell'Etruria tramite sponsorizzazioni e collaborazioni online e offline. In questi primi mesi ho cercato di rendermi sempre più indipendente. La strada da fare è ancora tanta, ma sono felice di come ho iniziato il mio percorso.

Che progetti avete per il settore comunicazione?

Abbiamo tante idee da sviluppare per il settore comunicazione e marketing. La volontà è anzitutto quella di implementare il nostro sito eCommerce, al fine di renderlo più performante e più attivo. Crediamo che al giorno d'oggi queste piattaforme detengono una grandissima potenzialità ed è nostro compito provare a sfruttarle al meglio. Inoltre stiamo cercando di organizzare eventi che possano coprire, lungo tutto il corso dell'anno, ciascun settore produttivo. Spiegandomi meglio, vogliamo istituire degli appuntamenti fissi, sotto forma di convegni, rassegne o feste in grado di interessare le nostre filiere, al fine di dare rilevanza ai prodotti della Cooperativa ed ai nostri soci conferitori. Vogliamo cercare di migliorare sempre di più i contenuti che pubblichiamo sui nostri canali social e sul sito, sfruttando maggiormente le collaborazio-

ni intraprese con Emanuele Sardi (grafico), Luca Carducci (fotografo), Alberto Violante (videomaker) e con enti quali RTV38 e TV9. Proporre contenuti innovativi ed accattivanti al livello visivo è sicuramente una grande pubblicità per la Cooperativa ed un ottimo modo di attirare l'attenzione del pubblico. Elencare tutto ciò che abbiamo in mente è tuttavia impegnativo: le cose da fare sono tante e speriamo di riuscire promuovere nel migliore dei modi il nostro brand.

Durante la pandemia hai creato una pagina Facebook che ha riscosso molto successo, Discover Castagneto Carducci. Qual è la chiave per trasmettere il valore del nostro territorio e la qualità dei nostri prodotti?

È stata una parentesi molto interessante quella di Discover Castagneto Carducci, portata avanti insieme al mio amico Luca Carducci. Adesso ci siamo dovuto fermare per impegni lavorativi, ma non vi nego che un po' mi manca raccontare il nostro bellissimo territorio. Ritengo che la chiave per descrivere la nostra terra, trasmettere il suo valore e la qualità dei nostri prodotti sia conoscere bene le proprie radici, le proprie origini. Conoscere la storia vuol dire sapere come il tutto ha avuto origine, come certe realtà sono nate, come certi luoghi abbiano preso e mantenuto quella determinata conformazione, come certe coltivazioni siano arrivate, quasi per caso, a popolare i nostri campi.

Oggi sembra tutto scontato perché siamo abituati a trovare ogni cosa pronta e non dobbiamo sforzarci neanche un po' per averla. Sappiamo che una cosa è lì e non ci interroghiamo sul perché, sul come e sul quando. E questo fa perdere un po' di magia, impedisce di capire a fondo la realtà, la storia delle persone che producono, quello che sta dietro ciò che vediamo o mangiamo giornalmente. Quindi ecco, penso che il segreto stia proprio lì. Conoscere il proprio passato per apprezzare ciò che abbiamo oggi. Nelle realtà rurali come la nostra, questa è la chiave di tutto.



Via dell'Aiaccia, 2
56040 ORCIANO PISANO (PI)
Tel e Fax 050/683007
Cod. Fisc. e Part. IVA 01929020509

«La familiarità, la qualità e il rapporto con i clienti sono i nostri punti di forza»

Intervista a Romina Fantastici, addetta del punto vendita di Donoratico

A cura di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura



Romina, sei ormai un punto di riferimento per il punto vendita di Donoratico. Come sei arrivata a Terre dell'Etruria? E da quanti anni sei in cooperativa?

Sono arrivata a Terre dell'Etruria nel maggio del 2016, quando è stato ristrutturato il negozio a Donoratico. Sono, quindi, ormai 7 anni che lavoro in Cooperativa nel reparto hobbistica e posso dire di aver visto questo punto vendita crescere sempre di più.

Come hai visto cambiato il magazzino di Donoratico nel corso degli anni? Ci sono state particolari trasformazioni che hanno influito sulle vendite, in un modo o nell'altro?

Nel corso di questi anni, il punto vendita si è evoluto tantissimo sotto ogni punto di vista. A partire dalla razionalizzazio-

ne degli spazi interni, garantendo una miglior esperienza al cliente che viene a fare la spesa, sia a livello di mobilità, sia di esposizione degli articoli, fino ad arrivare all'ampliamento della gamma di prodotti a disposizione dei consumatori. Nuovi produttori hanno iniziato a fornirci i propri prodotti e quindi si è sviluppato un reparto alimentare sempre più consistente ed esaustivo. Inoltre, penso che l'aspetto più importante di questi miglioramenti e sviluppi sia il fatto che abbiamo dato l'opportunità a molte persone di entrare a far parte della nostra Cooperativa, sia come soci, come dipendenti o come, appunto, fornitori.

Il rapporto con i clienti è un punto fondamentale. Come è strutturato e quanto è importante fornire indicazioni giuste?

Sicuramente il rapporto con il cliente è fondamentale. Per

molti di loro, entrare nei nostri punti vendita è come essere a casa propria. Personalmente cerco sempre di dare molta importanza al rapporto con il pubblico e posso dire con certezza che, con molte persone, ormai clienti abituali della Cooperativa, si è creato un bel rapporto di amicizia e fiducia. Questo è il dettaglio che fa la differenza. E aggiungo che questa è sicuramente una delle parti più belle di questo lavoro.

E come è cambiata la clientela?

Come per ogni negozio, la clientela è composta da consumatori di fiducia, che vengono regolarmente a comprare a Terre dell'Etruria, e persone che invece ci scoprono per la prima volta. La cosa bella, però, è che quest'ultimi, una volta visto il magazzino e provati i nostri prodotti, spesso tendono a tornare regolarmente. Quindi sì, la clientela sicuramente è cambiata con il tempo, ma lo zoccolo duro di clienti fidati è rimasto e, anzi, si è allargato. E con ciò includo anche persone straniere che, tra l'altro, apprezzano particolarmente la qualità dei nostri prodotti. Se dovessi usare una parola per descrivere Terre dell'Etruria userei "familiarità". Le persone che vengono si sentono importanti e "coccolate" e per noi questo è motivo di orgoglio. Vuol dire che stiamo svolgendo bene il nostro lavoro.

A tuo avviso, quali sono i nostri prodotti di forza?

Tra i prodotti di forza di Terre dell'Etruria sicuramente dobbiamo mettere l'olio, forse il nostro cavallo di battaglia. Tuttavia, per quanto possa sembrare scontato, non posso esentarmi dal citare anche il nostro vino, sia sfuso, in bag o in bottiglia, i nostri salumi e formaggi, apprezzati per la loro altissima qualità, e il nostro reparto ortofrutta, che garanti-

sce sempre ortaggi e frutti freschi e di stagione. Se dovessi andare un po' più sul particolare, direi che i nostri carciofi sono una vera e propria prelibatezza, un prodotto davvero eccellente. Mi resta comunque difficile escludere una referenza piuttosto che un'altra, visto che ritengo seriamente che tutti i prodotti della cooperativa siano ottimi.

Hai in mente qualcosa che potrebbe essere migliorato?

Personalmente ritengo che non dobbiamo mai accontentarci e che si può sempre fare meglio. Ad ora vi direi che non ci sono aspetti significativi da modificare in negozio. Tuttavia, siamo sempre disposti ad impegnarci per cambiare le cose e migliorare l'esperienza del cliente che entra in Cooperativa.

Come vi state organizzando per il Natale?

Il Natale è sempre un periodo dell'anno impegnativo, ma anche un po' magico. Il negozio si colora, si respira ancora di più quell'aria di casa, di famiglia e si vive a pieno lo spirito natalizio, grazie anche alle tante decorazioni, pacchi e regali situati nel punto vendita. Terre dell'Etruria rende possibile scegliere tra una vastità di idee regalo, cesti natalizi di ogni genere e prezzo, da acquistare già pronti o da comporre come più si desidera. La varietà non manca di certo ed è una buona occasione per provare e far conoscere i nostri prodotti. Abbiamo già diverse richieste e prenotazioni, anche se penso che il grosso debba sempre arrivare, soprattutto nella settimana a ridosso di Natale. Noi siamo pronte a soddisfare ogni esigenza dei clienti, cercando di contribuire a rendere queste feste migliori per tutti, anche nel nostro piccolo.

Camelisat

Automazioni e soluzioni per l'ufficio e negozio
di Burgalassi Agnese

Via V. Veneto 24 - 57024 Donoratico LI
Tel. 0565.774391 - Fax 0565.773980 - info@camelisat.it

Trasmettere il valore della qualità: continuano gli incontri di Terre dell'Etruria con le scuole del territorio

di Emanuele Creatini

Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Trasmettere il valore della qualità del prodotto è uno degli obiettivi di Terre dell'Etruria. Una mission di larghe vedute che la Cooperativa sta portando avanti su più fronti, non ultimo quello scolastico.

Nei mesi di ottobre e novembre il grande protagonista è stato l'olio EVO, una delle eccellenze della nostra regione e del nostro territorio. La sua produzione, le sue caratteristiche e la sua importanza sono state al centro di una serie di incontri che Terre ha organizzato con il Marco Polo e le scuole medie di Cecina e con gli asili di Donoratico e di Castagneto Carducci, dove ai ragazzi è stata data la possibilità di visitare il frantoio di Donoratico, di assistere alle operazioni di molitura e imbottigliamento e di degustare il prodotto finito. Un'iniziativa di sensibilizzazione che ha generato interesse e curiosità, seguita dai nostri tecnici e sicuramente da ripetere.

“Sono state delle belle esperienze, istruttive per i ragazzi e molto piacevoli per noi del frantoio” – sostiene Alessandro Giomi, responsabile del frantoio di Donoratico. “Un'occasione di accrescimento sia divulgativa che tecnica, con i ragazzi delle scuole superiori che nel loro percorso di studi potranno sicuramente far tesoro delle indicazioni dispensate dai nostri tecnici Mattia Bernardi e Paolo Granchi. Ma la cosa più piacevole è stata cogliere la curiosità e l'interesse negli occhi dei più piccoli: è sempre qualcosa di speciale, perché è da qui che imparano a conoscere la nostra terra, le nostre radici ed i nostri prodotti”. “Presentare la nostra realtà e farla conoscere ai più giovani è sicuramente un obiettivo che vogliamo perseguire con sempre più impegno” – dice Francesca Cupelli, responsabile comunicazione e marketing a Terre dell'Etruria. “Voglio ringraziare tutti i miei colleghi che si sono prestati a questi eventi, accompagnando i ragazzi e le ragazze durante i tour. Relazionarci e collaborare con realtà della nostra zona è qualcosa di imprescindibile, tanto più se la nostra presenza può fornire un'opportunità di crescita ed apprendimento agli studenti”.



Punti Vendita



Arena Metato (PD) - Via Turati, 35 (A) Tel. e Fax +39 050 811052

Braccagni (GR) - Via 4 Maggio 1954, 10/12 (O) Tel. +39 0564 1911300

Campagnatico (GR) - Loc. Granaione, 8/12 (C) Tel. e Fax +39 0564 998265

Cascina (PD) - Via P. Savi, 231 (C A H) Tel. e Fax +39 050 742704

Casino di Terra (PD) - S.R. 68 (C A H) Tel. e Fax +39 0588 36043

Castelnuovo M.dia (LI) - Loc. Chiappino, 136 (C A H) Tel. e Fax +39 0586 744175

Chianni (PD) - Loc. Croce del Magno, 58 (A) Tel. e Fax +39 0587 647537

Donoratico (LI) - Via del Casone Ugolino, 2 (U) Tel. +39 0565 775488

Fax +39 0565 766066 (C A H) +39 0565 775928 (F) +39 0565 775486

Grosseto (GR) - Loc. Il Cristo - Strada Provinciale del Pollino, 310 (A C) Tel. +39 0564 36056

Grosseto (GR) - Loc. San Martino - Via Serenissima, 8 (U) Tel. +39 0564 415717
Fax +39 0564 428738 (C A H) +39 0564 415636

Magliano in T. (GR) - Loc. Poderone (V) Tel. +39 0564 593011
Fax +39 0564 593011 (A C) Tel. +39 0564 592365 (H) +39 0564 592033

Manciano (GR) - Loc. Marsiliana (A C U) Tel. +39 0564 606415
Fax +39 0564 606912

Manciano (GR) - Loc. Sgrillozzo (A C) Tel. +39 0564 609025
Fax +39 0564 609621

Manciano (GR) - Loc. San Martino (A C) Tel. +39 0564 607696
Fax +39 0564 607696

Montiano (GR) - Via Caduti del lavoro (F) Tel. +39 0564 589037 - Fax +39 0564 589037

Massa Marittima (GR) - Strada Sarzanese Valdera - Loc. Curanuova, 63 (A C) Tel. e Fax +39 0566 918029

Orbetello (GR) - Strada Vicinale Polverosa, 9 (A C) Tel. +39 0564 878016

Riparbella (PD) - Loc. La Melatina (F) Tel. +39 0586 699171 - Fax +39 0586 699171

Siena (SI) - Castelnuovo Berardenga - Loc. Colonna del Grillo (A C) Tel. +39 3667874887

Siena (SI) - Castiglione d'Orcia - Via del Colombaio, 34/36 (A C) Tel. +39 3667874887

Venturina (LI) - Loc. Caldanelle, 22 (O) Tel. +39 0565 851392 - Fax +39 0565 851197
(H) Tel. +39 0565 855594 (A) Tel. +39 0565 851089

Vignale - Riotorto (LI) - Via della Stazione, 27 (A C H) Tel. +39 0565 20800
Fax +39 0565 20861 (F) Tel. +39 0565 20819

L'inverno nell'orto: alcuni consigli per tutti

A cura della Redazione

L'inverno è una stagione importante per l'agricoltura. Tempo di semina e manutenzione, i mesi che lo compongono lasciano spazio ad un importante numero di colture. Scopriamo insieme quali, mese per mese!

COSA MANGIARE A DICEMBRE?

CAVOLI

- | UNA DELLE VERDURE PIÙ NUTRIENTI E SALUTARI
- | PIÙ RICCHI DI FERRO DELLA CARNE
- | RICCHI DI ACIDI GRASSI (OMEGA 3 E 6)
- | RICCHI DI CALCIO
- | VERDURE ANTITUMORALI PER ECCELLENZA



SEMINE E
TRAPIANTI

IN PIENO CAMPO

ASPARAGI (ZAMPE), FAVE, PISELLI, VERZA,
CAVOLO NERO, AGLIO, SCALOGNO, SPINACI

IN TUNNEL

CAROTE, CAVOLI, RUCOLA,
RAVANELLI, PORRI, FINOCCHI

COSA MANGIARE A GENNAIO?

SPINACI

- | ALLEATI DI INTESTINO, MUSCOLI, OCCHI, CUORE
- | EFFICACI IN CASO DI STITICHEZZA
- | RICCHI DI VITAMINA A E ACIDO FOLICO
- | RAFFORZANO IL SISTEMA IMMUNITARIO CONSIGLIATI IN GRAVIDANZA



SEMINE E
TRAPIANTI

IN PIENO CAMPO

AGLI, SCALOGNI, CIPOLLE (BULBILLI),
FAVE E PISELLI

IN TUNNEL

LATTUGHE, CICORIE, RADICCHI,
RUCOLA, RAVANELLI

IN SEMENZAIO

PEPERONI, MELANZANE,
BASILICO

COSA MANGIARE A FEBBRAIO?

BIETOLE

RICCHE DI VITAMINA C E CALCIO,
BENEFICHE PER LA SALUTE
DELLE OSSA E DENTI

BASSO CONTENUTO DI SODIO
E RICCHE DI POTASSIO, CONTRASTANO
L'IPERTENSIONE

RINFRESCANTI E DIURETICHE



SEMINE E
TRAPIANTI

IN PIENO CAMPO

CARCIOFI, FAVE, CECI, PISELLI, FRAGOLE,
AGLIO, SCALOGNO, CIPOLLE, SPINACI

IN TUNNEL

PREZEMOLO, CAROTE, BIETE,
CAVOLI, RAVANELLI, INSALATE

IN SEMENZAIO

PEPERONI, MELANZANE,
POMODORI, CETRIOLI, ZUCCHINE

I consigli di Terre dell'Etruria

Come proteggere il vostro orto in inverno?

Inverno significa basse temperature! Cosa succede, allora, quando il gelo ghiaccia l'acqua contenuta negli ortaggi? Aumentando di volume, il liquido rompe i tessuti vegetali che si disidratano e perdono di consistenza. Dopo una gelata improvvisa, quando le temperature si rialzano gli ortaggi sembrano così "lessi" e marciscono. Le piante soffrono soprattutto quando c'è un calo repentino di temperatura mentre, se l'abbassamento è graduale, riescono ad adattarsi. Il nostro vero compito, consisterà quindi, starà nell'organizzarci per proteggere le piante invernali dell'orto attraverso scelte strategiche:

- Anzitutto sarà necessario riparare le colture, coprendole con un tunnel o con teli di tessuto non tessuto. Materiali economici, pratici e veloci da stendere, anche in caso di temporali improvvisi. In alternativa potremmo preparare una pacciamatura con materiali naturali o con il classico telo da pacciamatura nero. I nostri addetti sapranno consigliarti al meglio!
- Sarà poi importante selezionare specie e varietà di piante da orto invernale, resistenti alle basse temperature: tra queste

aglio, cipolla, scalogno e porri, ma anche prezzemolo carote, sedano, finocchi, fave, piselli, spinaci, cicoria, radicchio, bietola, indivia, rucola ed alcune varietà di lattuga.

- La semina e il trapianto dovranno essere effettuati al momento giusto! Ciò vale in particolare per gli ortaggi che pianti in autunno-inverno. Devono svilupparsi prima che arrivi il freddo più pungente o le gelate, che ne fermano o rallentano la crescita. È perciò importante non seminare o trapiantare in ritardo sui tempi suggeriti dai produttori di sementi o dal vivaista.
- Nelle giornate di sole, sarà opportuno aprire il tunnel durante le ore centrali, più calde: in questo modo elimineremo la condensa ed eviteremo che all'interno si scaldi eccessivamente.
- Sarà importante irrigare quando strettamente necessario – ogni 10-15 giorni, evitando i periodi più freddi – con poca acqua a temperatura ambiente (del tunnel): basterà tenerne una scorta sotto il tunnel stesso.

Come preservare la qualità dell'olio?

Intervista Mattia Bernardi, tecnico di Terre dell'Etruria

A cura di Emanuele Creatini



Qual è stato il tuo percorso di studi?

Nel 2018 ho conseguito la laurea specialistica a Pisa in Produzione Agrarie e Gestione degli Agroecosistemi, con indirizzo biologico. Vista la mia passione per l'olio d'oliva, in quanto oltre che produttore sono un fervido consumatore, ho condotto una tesi sperimentale in cui ho messo a confronto due parametri fondamentali per la conservazione dell'olio EVO: la temperatura e il tipo di tappatura. Il risultato ottenuto ha evidenziato come la combinazione di un sistema di tappatura a scatto con capsula antirabbocco, unitamente ad un condizionamento termico di 16 °C, ha consentito il mantenimento del prodotto per un periodo di molto superiore rispetto alla tesi di confronto.

Come sei venuto a conoscenza di Terre dell'Etruria e qual è stato il tuo percorso?

Dopo un breve periodo di ricerca nel settore oleario, sentivo il costante richiamo della campagna, da sempre parte della mia vita, così decisi di collaborare con l'azienda olivicola che aveva fornito i campioni per la mia tesi, con l'obiettivo di ottimizzare i processi aziendali al fine di migliorare un prodotto di per sé già di buona qualità. Raggiunto tale obiettivo, è emer-

so sempre più il grande problema che affligge tante aziende olivicole, ovvero la difficoltà nella comunicazione del valore aggiunto dell'olio EVO, da sempre visto con poca attenzione da parte del consumatore che dà per scontata la sua presenza sulle nostre tavole. La realtà olivicola italiana è composta da tante piccole realtà che non riescono a sostenere i costi per un'efficace operazione di marketing, mirata soprattutto alla trasmissione al consumatore del valore aggiunto del proprio prodotto e alla sua importanza come presidio territoriale. Questo mi ha fatto riflettere sulla necessità per l'agricoltura italiana di associarsi in strutture più complesse, pur mantenendo ciascuno la propria identità, per acquisire maggiore potere decisionale e aprire opportunità a cui il singolo non potrebbe accedere. Un mio ex collega universitario mi parlò di Terre dell'Etruria, questa Cooperativa agricola che da anni cercava di veicolare i concetti di cooperazione agricola su tutte le filiere. Dopo essermi documentato, a maggio 2020 ho deciso di prendere contatti con la cooperativa e, approfittando di una posizione aperta all'interno del gruppo commerciale, ho iniziato il mio percorso all'interno della struttura nel luglio dello stesso anno. Sono passati da poco due anni ed ho iniziato recentemente un nuovo percorso all'interno di Terre dell'Etruria. Il nuovo compito che mi è stato affidato è quello di mettere in piedi un nuovo ufficio BIOP, il cui acronimo sta per Business Intelligence e Organizzazioni di Produttori. Questo ingloba la gestione delle filiere, precedentemente seguite dall'ufficio qualità, con la Business Intelligence. Quest'ultima ha l'obiettivo di evolvere l'approccio al territorio di Terre dell'Etruria, facendo leva su uno studio approfondito delle realtà che insistono su di esso. Combinando le informazioni provenienti da tutte le filiere e dai diversi comparti aziendali, il sistema da mettere in piedi offrirà la possibilità di fruire delle informazioni aggregate in modo da dare la possibilità a tutti i miei collaboratori di interpretare, sulla base delle loro esperienze, i dati proposti. Credo che questa sia un'ulteriore

**cooperazione
in Agricoltura**

dimostrazione di come la Cooperativa sia sempre pronta a mettersi in discussione e alla ricerca di soluzioni innovative volte al miglioramento del servizio offerto al socio.

Hai detto di aver svolto un periodo di ricerca all'interno dell'Università, hai trovato una continuità con le mansioni che hai svolto o che svolgi in Cooperativa?

Terre dell'Etruria è una cooperativa multifiliera in cui lavora personale tecnico competente e qualificato. Questo mi ha consentito e mi consente di avere confronti proficui in cui vi è un interscambio d'informazioni e consigli su ciò che attiene l'olivicoltura e l'elaiotecnica.

Durante il periodo di formazione accademica quali risultati hai ottenuto?

Quel periodo di formazione è stato essenziale perché, fino a quel momento, ero da sempre abituato a considerare l'olio come un prodotto ottenuto dall'oliva, osservandolo da un punto di vista prettamente agronomico e tralasciando l'importanza della lavorazione della materia prima. Ho quindi approfondito l'elaiotecnica apprendendo come la modificazione di pochi parametri meccanici, come l'utilizzo di un determinato frangitore o la sua velocità di rotazione, così come i tempi di stazionamento della pasta nella gramola o ancora l'aggiunta di acqua in alcune fasi del processo estrattivo, possano pregiudicare un anno di lavoro di campo vanificando il frutto di tanti sacrifici. Dai risultati della mia tesi e dalla borsa di ricerca è emersa non solo l'importanza svolta dalla lavorazione delle olive, ma anche dalla conservazione dell'olio.

Come è possibile preservare la qualità dell'olio? Ci sono dei parametri che ci fanno capire la qualità di un olio?

Spesso capita di sottovalutare la conservazione del prodotto appena estratto, lasciandolo esposto all'aria o ad altri agenti degradativi o contaminanti. Utilizzando le giuste tecniche estrattive quali: accortezza nella pulizia del prodotto e delle macchine; riduzione dei tempi di esposizione della pasta d'oliva all'ossigeno (mediante anche l'utilizzo di gas tecnici); monitoraggio continuo della temperatura e limitare il più possibile l'immissione di acqua nel sistema; si ottiene un prodotto, materia prima permettendo, ricco di polifenoli e composti nutraceutici che si mantengono nel tempo, conferendo all'olio una conservabilità che può spingersi per diversi mesi.

Per comprendere i processi degradativi è fondamentale conoscere la natura del prodotto. L'olio d'oliva è composto dal 98%

da acidi grassi insaturi e dal restante 2% circa da composti che conferiscono le caratteristiche organolettiche o dotate di capacità antiossidante. Ciò che discrimina un olio, dal punto di vista del consumatore, è in prima battuta la componente aromatica che dà origine a sensazioni olfattive tipiche di ciascun prodotto. Tali composti hanno origine da una via metabolica denominata "cascata delle lipossigenasi", un processo ad opera di alcuni enzimi che, partendo dai lipidi dell'oliva, portano alla formazione di composti a sei atomi di carbonio. La percezione gustativa legata a sensazioni di astringenza, piccantezza e amarezza sono collegate alla stimolazione del nervo trigeminale e dell'interazione con le membrane delle papille gustative, ad opera di una classe di composti più complessa, i polifenoli. I principali polifenoli collegati a queste sensazioni sono l'oleuropeina e l'oleocantale. Derivanti dall'idrossitirosole, il secondo ha una struttura simile all'ibuprofene. Entrambi i composti hanno un'importante azione antinfiammatoria e sono presenti all'interno dell'olio in funzione di molteplici fattori come qualità dell'olio o stato di maturazione delle olive al momento della molitura. Si può dire che l'assunzione di 4 cucchiaini (circa 50 gr) di un buon olio EVO equivalgono a circa il 10% della dose di ibuprofene raccomandata per sedare il dolore in un adulto. È importante, quindi, preservare l'olio dai fenomeni degradativi che vanno a ridurre la quantità di questi composti, oltre che ad alterare il bouquet aromatico con comparsa di *off-flavours*. Tali processi possono essere di tipo enzimatico e chimico e sono a carico della componente glicerica dell'olio, con formazione ad esempio di radicali liberi e di aldeidi e chetoni (caratteristici di un olio difettato non classificabile come extra vergine). I principali indicatori di qualità che consentono la classificazione merceologica dell'olio sono:

- l'acidità libera, intesa come quantità di acido oleico presente; è l'acido grasso più rappresentativo;
- numero di perossidi presenti, una specie chimica molto reattiva che indica lo stato di ossidazione dell'olio;
- gli indici k232, k270 e la loro differenza, ovvero il delta k. Questi indici danno una misura del grado di ossidazione dell'olio, dipendenti nel primo caso dalla condizione della materia prima e dal tipo di lavorazione; per quanto riguarda i secondi, indicano lo stato di ossidazione secondario dell'olio, con modificazione della struttura a carico dei doppi legami, dipendenti da una cattiva conservazione o anche da trattamenti fraudolenti di rettificazione. Per quanto riguarda gli altri parametri di qualità sono riportati dal REG. n.2568/91 e successive modifiche.

La vendemmia 2022 di Terre dell'Etruria: l'analisi dei protagonisti

*A cura di
Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura*





La campagna vitivinicola nello sguardo del responsabile di Terre dell'Etruria, Giulio Fontana

Per quanto riguarda la vendemmia 2022, è stata caratterizzata da due aspetti climatici che hanno parzialmente influenzato la produzione e la vendemmia stessa: da una parte la siccità, che si è manifestata dalla primavera fino al periodo di settembre, generando anche preoccupazione per la maturazione delle uve; dall'altra le perturbazioni nel periodo settembrino, che avrebbero potuto essere anche dannose, ma che fortunatamente non hanno creato grosse problematiche, grazie anche al fatto che verso la fine del mese, quando si sono riversate a carattere più temporalesco, eravamo già riusciti a portare le uve in cantina. È stata una vendemmia caratterizzata da buoni prodotti e abbiamo avuto una maggiore produzione rispetto allo scorso anno, con un rilancio del Sangiovese, penalizzato nel 2021 dalle gelate primaverili. Grazie al ritorno di una buona produzione di quest'ultimo, siamo quindi riusciti a ristabilire un livello di conferimento di uve adeguato rispetto agli ettari a dimora dei nostri soci.

La vendemmia è stata la parte finale un percorso condiviso tra noi e i nostri soci relativamente alla parte agronomica, dalla maturazione delle uve fino alla scelta delle tempistiche giuste per la raccolta. E qui dobbiamo ringraziare proprio i nostri soci, che hanno svolto un ottimo lavoro nel cercare di portare l'uva alla cantina nel miglior stato possibile. Abbiamo confermato le linee di produzione dello scorso anno, selezionando e geolocalizzando le uve per la linea del Poderone, e, allo stesso modo, abbiamo intrapreso e curato la scelta delle uve per la linea Antico Borgo, il vino destinato ai nostri negozi. Rispetto all'annata 2021 abbia-

mo destinato più uva alla linea del Poderone, soprattutto per la produzione dei nostri tre "alfieri" Marmato (Vermentino), Giogo (Morellino di Scansano) e Briglia (Ciliegiolo), che stanno riscontrando sempre più successo all'interno delle guide, ma anche tra i consumatori. Ciò ci ha portato ad aumentare la ricerca su queste etichette ed a dedicarvi più uva al fine di produrre un maggior numero di bottiglie. Ci riteniamo soddisfatti anche degli assaggi eseguiti con l'enologo Emiliano Falsini, visto che l'obiettivo è quello di mantenere la qualità per la quale siamo ormai riconosciuti all'interno del mercato. Il tutto cercando sempre di fare qualcosa in più, apportando piccoli accorgimenti che ci possano aiutarci a migliorare. Nei prossimi mesi affineremo i nostri vini in bottiglia e ci prepareremo ad affrontare i mercati con le nuove annate, entusiasti e fiduciosi come sempre.

Il punto di Mirko Caminati, tecnico di Terre dell'Etruria

La campagna vitivinicola appena conclusa è stata sicuramente più positiva delle previsioni ipotizzate a fine luglio. La frammentazione aziendale, visto i diversi vitigni e terroir che caratterizzano la nostra realtà, ci ha sicuramente aiutato. Tale diversificazione, come sostengo da tempo, per alcuni aspetti rappresenta sicuramente una difficoltà, ma per altri anche un vantaggio che permette, in annate difficoltose dal punto di vista meteorologico, di avere impianti che rispondono in modo diverso agli stress e che ci permettono di ottenere una qualità costante. Il problema che ha segnato la scorsa campagna è stato sicuramente quello dovuto agli effetti dei cambiamenti climatici. Questi cambiamenti, pro-



tabilmente, alterano e cambiano anche le fasi fenologiche della vite, il ciclo di parassiti e agenti patogeni con tutte le conseguenze che ne derivano (ad es. recrudescenze di malattie, alterazioni e modifiche dei cicli degli insetti).

I fattori limitanti dell'annata sono stati sicuramente quelli dovuti alla siccità e alle alte temperature. La vite sopravvive, ma tra sopravvivere e produrre c'è differenza. La pianta sviluppa e produce, con quantità e qualità dentro un range, sia di temperatura che di "disponibilità idrica"; quando si va verso gli estremi ci sono sicuramente conseguenze. Dall'analisi di alcune centraline meteo, posizionate nelle vigne dei nostri soci, prendendo come riferimento il periodo tra maggio e i primi di settembre e paragonando i dati di questa e della campagna precedente, vediamo che lo scorso anno le precipitazioni del periodo sono all'incirca di ugual misura (se pur insufficienti e limitanti) ma notiamo, ad esempio, oltre che una diversa distribuzione delle precipitazioni anche un aumento delle temperature e del VPD (vapor pressure deficit) in quella appena trascorsa. Il VPD è un dato direttamente correlato allo stress delle piante, indicatore, quest'anno, dello stress causato da un'eccessiva traspirazione. Noi non possiamo invertire o fermare i fenomeni del cambiamento climatico ma possiamo cercare di mitigare gli effetti sulle vigne ripensando, per i nuovi impianti, ad alcune scelte (ad es. luoghi, sesti, portainnesti, varietà ecc.) e per quelli in essere ad alcune pratiche (concimazione organica e sovesci, impiego di prodotti corroboranti e biostimolanti).

L'andamento climatico, oltre che complicare le scelte tecniche, ha reso più impegnativa l'organizzazione della vendemmia che ha richiesto una più attenta selezione delle uve

da raccogliere, resa necessaria dalla maggiore disformità, una maggiore tempestività, (per vendemmiare le uve nel momento più ottimale) ed infine uno sforzo maggiore in cantina per adeguarsi alla programmazione.

Ad oggi, sicuro che nonostante le difficoltà, siamo riusciti ad ottenere un'ottima qualità dei vini, non posso esimermi dal ringraziare i nostri soci conferitori per il lavoro svolto, lo staff tecnico di Terre dell'Etruria, con particolare riferimento a Riccardo Boggi e Paolo Granchi per l'aiuto fornitomi, a Giulio Fontana per il ruolo di coordinamento e ai colleghi della cantina che hanno consentito lo svolgimento della vendemmia nei modi e nei tempi più corretti.

La pillola dell'enologo di Terre dell'Etruria, Emiliano Falsini

La vendemmia 2022 nel complesso è andata abbastanza bene. Nonostante l'andamento climatico ed un'estate piuttosto difficile, la maggior parte dei vigneti ha retto con profitto allo stress idrico.

Mi aspetto buoni vini con una tendenza a prodotti privi di grande struttura ma piuttosto eleganti. Dai primi assaggi emerge un quadro molto diverso da quelli che sono i canoni delle annate calde.

Le potenzialità del mondo cooperativo stanno lentamente aumentando per quelle realtà che sono capaci di capire che la cooperazione è una grande opportunità. Al momento abbiamo in programma l'uscita di un Cilieggiolo selezione affinato in anfora di cocciopesto che vedrà la luce nei prossimi mesi.



CANZONETTI
di Canzonetti Lorenzo & C.

CANZONETTI EDILIZIA
di CANZONETTI LORENZO & C. snc

Località S. Andrea SNC
Magliano In Toscana (GR), 58051
canzonetti.edilizia@gmail.com
Tel: 0564 1760185 - Cell: 339 3377365
www.canzonettiedilizia.it

Le nostre
offerte
food

€ **5,10**

invece di € 5,90

VINO MORELLINO
ANTICO BORGO LT. 0,75
TERRE DELL'ETRURIA
MAGLIANO IN TOSCANA

Valido dal 5/12/2022 al 07/01/2023



DICEMBRE



€ **11,30** al kg

invece di € 14,00 al kg

SALAMELLA NATURALE/PICCANTE
DI SORANO

Valido dal 5/12/2022 al 07/01/2023



€ **6,80**

invece di € 7,90

VINO BRUMOSO
IL PODERONE LT. 0,75
TERRE DELL'ETRURIA
MAGLIANO IN TOSCANA

Valido dal 5/12/2022 al 07/01/2023



€ **16,30** al kg

invece di € 20,30 al kg

CAPOCOLLO A TRANCI
DI SORANO

Valido dal 5/12/2022 al 07/01/2023



OLIO EXTRAVERGINE DI OLIVA IGP ANTICO BORGO

FRANTOI TERRE DELL'ETRURIA
ANTICO BORO IGP
LATTA 5 LT € 72,00
ANTICO BORGO IGP
BOTTIGLIA 75 CL € 14,00

Disponibile nuova produzione in vari formati



cooperazione
in Agricoltura

novità



€ **28,90** al kg

invece di € 32,40 al kg

**PECORINO FRESCO
BOSCHETTO AL TARTUFO
MUGELLO**

Valido dal 5/12/2022 al 07/01/2023

novità



€ **11,70** al kg

invece di € 13,40 al kg

**PECORINO FRESCO
MONTEROTONDO MARITTIMO**

Valido dal 5/12/2022 al 07/01/2023



€ **13,90** al kg

invece di € 15,60 al kg

**SCAMORZA BIANCA E AFFUMICATA
MUGELLO**

Valido dal 5/12/2022 al 07/01/2023

novità



€ **21,80** al kg

invece di € 24,30 al kg

**PECORINO STAGIONATO
OROANTICO
MUGELLO**

Valido dal 5/12/2022 al 07/01/2023

PER TUTTI I PRODOTTI IN OFFERTA ULTERIORE SCONTO DEL 3% PER I NOSTRI SOCI



PROMO 3+10

*Essere nostri Soci
conviene anche a Natale*

Facendo un acquisto minimo di €40
di prodotti alimentari, oltre allo SCONTO SOCI
avrà diritto ad un ulteriore **SCONTO DEL 10%**

APPROFITTARE PER I TUOI REGALI NATALIZI

Offerta valida dal 01/12/2022 al 31/12/2022. Solo per prodotti alimentari. Promozione non cumulabile con altre iniziative in corso e valida solo su pagamento per corrispettivo (scontrino).

GENNAIO

€ **4,20**

invece di € 4,90

VINO SANGIOVESE
ANTICO BORGO LT. 0,75
TERRE DELL'ETRURIA
MAGLIANO IN TOSCANA

Valido dal 09/01/2023 al 04/02/2023

€ **10,50** al kg

invece di € 13,00 al kg

SOPRESSATA
DI SORANO

Valido dal 09/01/2023 al 04/02/2023

€ **5,10**

invece di € 5,90

VINO VERMENTINO
ANTICO BORGO LT. 0,75
TERRE DELL'ETRURIA
MAGLIANO IN TOSCANA

Valido dal 09/01/2023 al 04/02/2023

€ **7,60** al kg

invece di € 9,50 al kg

SALSICCIA FRESCA
DI SORANO

Valido dal 09/01/2023 al 04/02/2023



novità

€ **18,50** al kg

invece di € 20,60 al kg

PECORINO FRESCO
BRINATA A CROSTA FIORITA
MUGELLO

Valido dal 09/01/2023 al 04/02/2023

€ **13,00** al kg

invece di € 14,90 al kg

PECORINO FRESCO
"IL VELLUTATO"
MONTEROTONDO MARITTIMO

Valido dal 09/01/2023 al 04/02/2023

PER TUTTI I PRODOTTI IN OFFERTA ULTERIORE SCONTO DEL 3% PER I NOSTRI SOCI

FEBBRAIO

€ **5,10**

invece di € 5,90

**VINO CILIEGIOLO
ANTICO BORGO LT. 0,75
TERRE DELL'ETRURIA
MAGLIANO IN TOSCANA**

Valido dal 06/02/2023 al 04/03/2023



€ **11,30** al kg

invece di € 14,00 al kg

**SALAMELLA NATURALE/PICCANTE
DI SORANO**

Valido dal 06/02/2023 al 04/03/2023

€ **4,20**

invece di € 4,90

**VINO BIANCO
ANTICO BORGO LT. 0,75
TERRE DELL'ETRURIA
MAGLIANO IN TOSCANA**

Valido dal 06/02/2023 al 04/03/2023



€ **9,20** al kg

invece di € 11,40 al kg

**PANCETTA TESA
SORANO**

Valido dal 06/02/2023 al 04/03/2023



€ **15,40** al kg

invece di € 17,20 al kg

**FORMAGGIO MISTO
IL MUGELLANO**

Valido dal 06/02/2023 al 04/03/2023



€ **13,40** al kg

invece di € 15,50 al kg

**PECORINO SEMI STAGIONATO
MONTEROTONDO MARITTIMO**

Valido dal 06/02/2023 al 04/03/2023

Le nostre offerte macchine



€ **249,00**

SOFFIATORE ECHOPB 2520
CILINDRATA 25,4 cc POTENZA 1,24 HP/0,91 Kw, PESO A SECCO 3,9 Kg, VOLUME ARIA MAX 768 mc/h10"
VELOCITÀ ARIA MAX 76,2 M/S

Valido fino al 31/12/2022



€ **299,00**

MOTOSEGA ECHO CS-280 TES
CILINDRATA 26,9 cm³ POTENZA 1,4 HP/1.04 Kw, PESO A SECCO 3 Kg, LUNGHEZZA BARRA 10"

Valido fino al 31/12/2022



€ **299,00**

MOTOSEGA CS-3510 ES
CILINDRATA 34,4 cm³ POTENZA 2,05 HP/1.51 Kw, PESO A SECCO 3,7 Kg, LUNGHEZZA BARRA 14"

Valido fino al 31/12/2022



€ **349,00**

MOTOSEGA ECHO CS-280 TESC
CILINDRATA 26,9 cm³ POTENZA 1,4 HP/1.04 Kw, PESO A SECCO 3 Kg, LUNGHEZZA BARRA 10"

Valido fino al 31/12/2022



€ **229,00**

MOTOSEGA CS-310 ES
CILINDRATA 30,5 cm³ POTENZA 1,5 HP/1.1 Kw, PESO A SECCO 4 Kg, LUNGHEZZA BARRA 14"

Valido fino al 31/12/2022

PER TUTTI I PRODOTTI IN OFFERTA ULTERIORE SCONTO DEL 3% PER I NOSTRI SOCI



DIVENTA SOCIO

PER NOI IL SOCIO È IL CENTRO DELLA COOPERATIVA.

Essere socio di Terre dell'Etruria è semplice e consente di entrare in un mondo fatto di vantaggi, servizi e di solidarietà.

In base all'articolo 4 del nostro statuto, possono essere soci gli imprenditori agricoli sia singoli che associati. Per diventare socio occorre recarsi presso uno dei punti vendita della Cooperativa o contattare il tecnico di riferimento, registrare i propri dati per la domanda a socio e versare la quota sociale.

PERCHÉ DIVENTARE SOCIO?

- Miglior liquidazione del prodotto conferito in Cooperativa;
- Servizi e convenzioni;
- Sconti e offerte particolari;
- Partecipare alla vita cooperativa;
- Partecipare ad iniziative sociali e culturali.

**ESSERE SOCIO È
CONDIVIDERE, ALIMENTARE
E SUPPORTARE I VALORI
COOPERATIVI!**

Le nostre
offerte
taglio



**SCONTO 15 %
SU MATERIALE POTATURA**

archman **stocker**
MANIAGO - ITALY

Valido dal 01/01/2023 al 28/02/2023

**cooperazione
in Agricoltura**



Le nostre
offerte
pet food

- 1 € a sacco

MANGIME CANE
MITO'S FITNESS/REGULAR 14 Kg
AI SOCI SCONTO 3%
PER BANCALI INTERI O MINIMO
5 SACCHI ULTERIORE 3%

Promo valida dal 01/02/2023 al 28/02/2023



Offerte Prodotti



PROMO VALIDA
FINO AL 31 GENNAIO 2023



PROMO VALIDA
FINO AL 31 GENNAIO 2023



Le nostre
offerte
piante

€ **9,10**

Pianta frutti assortiti in pack
Valido fino al 28 Febbraio 2023



PER TUTTI I PRODOTTI IN OFFERTA ULTERIORE SCONTO DEL 3% PER I NOSTRI SOCI

Il punto con i responsabili dei frantoi Terre dell'Etruria: una stagione di luci e ombre

a cura di Emanuele Creatini e Federico Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura



INTERVISTA AD ALESSANDRO GIOMI

Responsabile del frantoio Donoratico

Alessandro, come è andata la stagione?

Per il frantoio di Donoratico è stato un anno di magra. L'ondata di caldo nel momento della fioritura e la prolungata siccità hanno compromesso più del 30% della produzione. Non arriveremo a 1.800 tonnellate di olive con-

tro le 2.600 dello scorso anno. Le rese sono state buone, siamo nell'ordine del 14,63%, con 250 tonnellate di olio prodotto di cui 83 ton conferito, 77 tonnellate in conto lavorazione e 90 tonnellate ritirate direttamente dai soci.

Come sta cambiando l'attività negli ultimi anni?

Le campagne olearie si stanno concentrando in un periodo di raccolta sempre più breve, sia per ricercare una qualità sempre migliore del prodotto, sia per contenere i danni che le alte temperature autunnali possono portare ai frutti come l'aumento delle acidità e il marciume dovuto all'umidità. Per Donoratico un anno da archiviare, speriamo nel prossimo cercando sempre di migliorare.

Il numero dei soci conferitori sta aumentando o diminuendo?

I conferimenti sono diminuiti ma solo in virtù di una minore produzione, in compenso stanno entrando in produzione i nuovi impianti intensivi e semi intensivi che rappresentano il futuro dell'olivicoltura moderna, dove si cerca di abbattere i costi e ottimizzare la produzione al fine di ottenere una maggiore redditività dell'impianto.



INTERVISTA A SIMONE D'AMORE

Responsabile del frantoio Montiano

Simone, che stagione è stata? La stagione è andata molto bene e c'è stato veramente tanto lavoro. Abbiamo superato i 13.000 quintali di olive e, considerando che il nostro è il frantoio più piccolo della Cooperativa, sono degli ottimi numeri. Tra l'altro abbiamo anche battu-

to il nostro record personale (di circa 12.700 quintali). Quindi siamo felici e possiamo dire che è stata una bella annata.

Negli ultimi anni hai notato cambiamenti nell'attività?

Negli ultimi anni, rispetto a campagne olearie precedenti, il cambiamento più grande è stato sicuramente quello relativo alle tempistiche. Ad oggi il grosso della campagna si concentra in 10-15, 20 giorni massimo. La parte più consistente della lavorazione si fa in uno spazio di tempo ristrettissimo. Anche quest'anno abbiamo avuto un ingresso di 700-800 quintali al giorno, talvolta anche 900. Inoltre, rispetto a quando le olive venivano raccolte a mano oggi ci sono i macchinari, siamo più avanti a livello tecnologico, e quindi le partite stesse singole sono più consistenti, i tempi di raccolta sono inferiori. Questi numeri sono una conseguenza logica. C'è stato proprio un cambiamento nel modo di raccogliere le olive.

Cosa puoi dirci del numero dei soci conferitori?

Quest'anno il numero dei conferitori è stato in netto aumento. Ci sono stati tanti nuovi clienti, tanti nuovi conferitori che si sono fatti direttamente soci della Cooperativa. Anche alcuni clienti storici hanno deciso di associarsi. Sicuramente questo ha influito in positivo sull'aumento produttivo, coadiuvando l'entrata in produzione dei nuovi impianti. Ad esempio, quest'anno abbiamo avuto i primi scarichi di sfusi dei nuovi impianti intensivi fatti con la vendemmiatrice. Sono tutti quintali di olive che negli anni indietro non avevamo. La cosa andrà a crescere, perché adesso siamo solo alle prime produzioni. Tanti, parlando con i clienti, devono ancora entrare in produzioni e quindi le previsioni per i prossimi anni sono molto positive. Il bacino di olive andrà sicuramente ad aumentare ed il lavoro sarà destinato a crescere.



INTERVISTA A FAUSTO MAZZONI

Responsabile del frantoio di Vignale

Come è andata la stagione?

Diversamente alle previsioni iniziali, la stagione è stata positiva. Abbiamo avuto la stessa quantità di olive, se

non superiore, rispetto all'anno passato. Quindi ci possiamo ritenere abbastanza soddisfatti, anche se ci sono stati dei soci che hanno avuto veramente poca produzione.

Come vedi cambiata l'attività negli ultimi anni?

L'attività stagionale si sta concentrando sempre più in un periodo di tempo ristretto. Quasi tutti raccolgono nel mese di ottobre. Solamente pochi arrivano a novembre. Oltre che alle questioni climatiche, questo è dovuto anche al miglioramento delle tecniche di raccolta. Sfruttando macchinari e ditte professioniste la raccolta è più veloce e, di conseguenza, a frantoio arrivano più olive in tempi brevi.

Il numero dei soci conferitori sta aumentando o diminuendo?

Il numero dei conferitori, considerando anche i non soci, sta aumentando. Stanno comunque crescendo anche le affiliazioni, con sempre più produttori decisi ad entrare nella nostra Cooperativa. Un altro motivo che ci rende soddisfatti di quest'annata.



**INTERVISTA A
MICHELE FIALDINI**
*Responsarantoio del frantoio
della Melatina*

Michele, come è andata la stagione?

Ad oggi abbiamo franto quasi 11.500 quintali con una media di resa di 13,5.

A tuo avviso, come sta cambiando l'attività negli ultimi anni?

I tempi di attesa rispetto agli orari di appuntamento si sono molto ridotti in confronto agli anni scorsi. Incidono sicuramente i cambiamenti climatici, ma anche tecniche di raccolta sempre più veloci ed evolute.

Il numero dei soci conferitori sta aumentando o diminuendo?

Il numero dei conferitori mi sembra che sia aumentato. Anche quest'anno abbiamo visto farsi 6/7 nuovi soci, espressione di un trend positivo.





LA SINTESI DI GIULIO FONTANA

*Responsabile settore olio e vino
di Terre dell'Etruria*

Se dovessimo stilare un bilancio della campagna olearia come Terre dell'Etruria potremmo definirlo positivo, soprattutto tenendo conto delle condizioni meteo registrate nel periodo primaverile. Già la siccità estiva non lasciava certo presagire un'annata olearia come quella degli scorsi anni. Fortunatamente il cambio climatico e le piogge di settembre hanno invertito la tendenza, ingrossando le olive e migliorando la situazione generale. Possiamo dire di aver raggiunto un risultato soddisfacente, pur eterogeneo tra i vari areali, conseguendo una lavorazione di olive pari a quella dello scorso anno.

Il frantoio che ha registrato le migliori performance è stato quello di Montiano, che ha stabilito il proprio record di olive lavorate in un giorno (quasi 900 quintali) e raggiunto anche un quantitativo finale importante. Tutti ciò deve far riflettere, visto che una spinta importante è arrivata anche grazie ai nuovi impianti innestati negli ultimi anni dai soci della Cooperativa. Un dato che ci consente di stimare un aumento certo della produzione per i prossimi anni: di conseguenza dovremo avanzare interventi mirati all'interno del frantoio per aumentare la produttività giornaliera. Sono state buone anche le prestazioni della Melatina, nonostante la zona collinare presenti un'olivicultura meno specializzata, caratteriz-

zata da piccoli terreni ed appezzamenti. Abbiamo infatti superato ampiamente le olive lavorate lo scorso anno, ottenendo un ottimo risultato. Da segnalare anche la crescente fidelizzazione di soci e clienti: un aumento di nuove persone che si sono affacciate al frantoio e sono rimaste con noi, scorrendo nella Cooperativa un punto di riferimento.

Vignale ha mantenuto una lavorazione in linea con gli anni scorsi. Nella zona si sono alternati areali ricchi di olive ed altri che, invece, hanno sofferto maggiormente la situazione climatica estiva e mancato la produzione sperata. Anche qui abbiamo registrato nuovi soci e la lavorazione è stata sempre eseguita in tempi rapidi: nonostante l'importante lavorazione giornaliera, siamo riusciti a lavorare bene lungo l'intera durata della campagna. Donoratico è stato invece il frantoio che ha risentito più di tutti delle conseguenze climatiche, registrando un calo della produttività rispetto agli scorsi anni. Alcune aziende hanno visto calare la quantità di olive anche del 20-30 % e ciò ha influito sul totale di olive portate e lavorate in frantoio. In riferimento agli ultimi tre anni, parliamo di un calo di circa il 25% nella produzione: il frantoio ha lavorato sotto la soglia di produzione giornaliera, le ore di lavoro sono state minori, c'è stata una minore quantità di olio conferito. Abbiamo cercato comunque di ottenere il massimo e di intervenire come e dove possibile.

Per concludere, possiamo dire che quest'anno è stata prestata grande attenzione al settore olivicolo. Dopo due anni di stop forzato siamo tornati ad organizzare la rassegna sull'olio, peraltro con una nuova veste molto apprezzata dai soci e dalle aziende del territorio. A mio avviso sono state giornate capaci di mettere al centro il prodotto, tra convegni e iniziative di confronto di alto livello: vorrei segnalare soprattutto l'approfondimento sull'etichettatura, il corso di avvicinamento al mondo dell'olio e la masterclass in cui abbiamo confrontato oli provenienti da diverse regioni. Tutto ciò guarda alla sensibilizzazione di produttori e consumatori, quindi a trasmettere il valore aggiunto nell'olio ed a metterlo sempre più in rilevanza.

“I sapori dell’olio”: ottima riuscita per la festa di Terre dell’Etruria

a cura di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

La festa dell’olio è tornata! Dopo due anni di stop forzato a causa Covid-19, Terre dell’Etruria ha finalmente riproposto uno dei suoi eventi più attesi. **“I sapori dell’olio - Rassegna sull’extravergine”**: questo il cappello di una manifestazione che ha visto impegnata la Cooperativa nei giorni di sabato 19 e domenica 20 novembre, presso la sede di Donoratico. Un weekend pensato per **celebrare e promuovere la cultura dell’olio di oliva, creando spazi di assaggio, confronto e divulgazione sia per i consumatori che per gli olivicoltori.**

La giornata di sabato ha assunto un carattere professionale ed istituzionale, arricchendo una serie di eventi creati appositamente per aziende agricole, olivicoltori, professionisti ed appassionati del settore. La rassegna si è aperta alle ore 10.00 con i saluti del presidente di Terre dell’Etruria Massimo Carlotti, che hanno dato inizio ad un ricco seminario sulle “Novità sull’etichettatura degli oli extravergine d’oliva” moderato dal dottor.

Alberto Grimelli, direttore responsabile di Teatro Naturale. A seguire si sono succeduti gli interventi della dottoressa Simona Fontana (CONAI), che ha parlato dell’etichettatura ambientate per il packaging dell’olio Extravergine d’oliva, e della dottoressa Anna Francesca Ragone, ispettrice ICQRF, che ha fatto chiarezza attorno ad alcuni degli errori più frequenti riscontrati da l’ICQRF sulle etichette dei produttori. A chiudere la mattinata è stato Giulio Fontana, responsabile del settore olivicolo di Terre dell’Etruria, con la premiazione del “miglior olivicoltore dell’anno”: un podio composto dall’Azienda Agricola Barsotti Cinzia, dall’Azienda Agricola Pietrasca e da Filippo Biagi, che hanno ricevuto il riconoscimento davanti ad una nutrita presenza di pubblico (anche in

remoto). La manifestazione ha racchiuso anche un importante incontro sulle strategie agronomiche, sotto forma di vero e proprio B2B. A disposizione degli agricoltori interessati erano presenti Paolo Granchi, agronomo di Terre dell’Etruria, e le aziende sponsor TORO, SERBIOS e COMPO EXPERT. Nel pomeriggio si sono svolte infine due sessioni della masterclass “L’eccellenza dell’olio EVO”, tenuta da Gianpiero Cresti, esperto e capo panel. Al centro un dettagliato focus sull’extravergine prodotto nelle regioni italiane, attraverso un vero e proprio percorso di degustazione che si è concluso con il rilascio di un attestato finale.



La domenica è stata invece una giornata interamente incentrata sulla convivialità, con iniziative rivolte ai consumatori. In entrambe le giornate è stata data ai presenti la possibilità di gustare un ricco menù, realizzato esclusivamente con i prodotti Terre dell’Etruria. Alla possibilità di abbinare alle pietanze vari tipi di etichette olearie messe a disposizione dalla Cooperative si è sommata la singolare esperienza dell’**oil bar**, uno spazio creato per esporre, degustare e presentare i vari prodotti dei cooperatori. Non sono mancate poi visite guidate in frantoio, uno spazio bambini (sempre rigorosamente a tema olio) ed un angolo dedicato al pane toscano e alla bruschetta. “È stato un evento ben riuscito che ci ha lasciato molto soddisfatti” – afferma Francesca Cupelli, responsabile Comunicazione e marketing di Terre dell’Etruria. “Abbiamo voluto creare un format diverso rispetto agli scorsi anni, provando a dare più centralità al prodotto olio e fornendo agli interessati e agli olivicoltori delle opportunità di crescita e di confronto. Speriamo vivamente che tutti i partecipanti abbiano trovato questa rassegna interessante e stimolante: cercheremo sicuramente di riproporla in futuro”.

cooperazione
in Agricoltura



LA PAROLA DEL SOCIO-PRODUTTORE: LA CAMPAGNA OLEARIA VISTA DA FRANCESCO ELTER

L'annata era partita con molte incognite, viste le temperature molto elevate e la siccità della primavera. Tutto faceva presagire una produzione complicata in termini di quantità. Durante l'estate la siccità costante ha continuato a gravare su tutta la Toscana, escluse alcune zone che si sono riprese tra luglio ed agosto. In quest'ultime è stato sicuramente possibile tenere sotto controllo la mosca olearia, garantendo – laddove possibile – quantità e qualità. Le zone di Melatina, Vignale e Montiano, da questo punto di vista hanno conosciuto un'ottima stagione. A Donoratico invece la quantità è leggermente calata rispetto al 2021, con alcune grandi aziende duramente colpite dalle oscillazioni climatiche. Veramente negativa è stata infine l'annata delle zone del Monte Pisano: sul piano quantitativo si è salvato solo il primo mese, pur corrisposto da una scarsa produzione.

In sintesi, possiamo quindi affermare che le grosse problematiche in questa annata siano state quelle richiamate in apertura. Ciò ha generato ad una campagna complicata anche in termini di lavorazione: basti pensare che l'estrazione a freddo si fa sotto i 27 gradi, ma se le olive entrano già a 27 gradi in frantoio diviene estremamente complicato effettuare una lavorazione ottimale. Questo vuol dire che, nonostante gli sforzi fatti dai tecnici durante l'anno a livello agronomico, dovremo sempre più migliorare la parte di gestione e consulenza alle imprese, agli agricoltori, al fine di potenziare tutto ciò che riguarda l'aspetto agronomico, dall'irrigazione alla lotta alla mosca. Ad esempio quest'anno l'attacco della mosca c'è stato ad ottobre, quando le temperature l'hanno favorito. Diciamo pertanto che c'è stata una dequalificazione dell'olio in campagna in corso che, purtroppo, sta diventando una normalità. Sviluppare ciò che sono gli aspetti agronomici è fondamentale, ma è fondamentale migliorare anche quelli che riguardano la di lavorazione, perché siamo sempre più in condizioni di avere annate dove ad ottobre sembra di essere a giugno o luglio. E questo cambia tutti quelli che sono i parametri di frangitura, tutto ciò che riguarda la raccolta, quindi raccolte anticipate, maturazioni esponenziali molto veloci e repentine. Inoltre va a restringersi la finestra di raccolta, giacché l'oliva degrada molto più velocemente rispetto a prima. Al netto di ciò, per la Cooperativa non possiamo comunque parlare di annata negativa. Abbiamo superato i 60.000 quintali lavorati nei quattro frantoi, dato tutt'altro che scontato se considerate le condizioni di partenza. È stata però anche una di quelle annate che devono spingerci a stilare un bilancio accurato, così da arrivare preparati alle difficoltà (ipoteticamente analoghe) che potrebbero ripresentarsi già dal prossimo anno.



«Un mondo cooperativo imprenditoriale, sempre più attento alla valorizzazione dei soci e dei dipendenti»

*Intervista ad Alessandro Novelli, socio
produttore di Terre dell'Etruria*

*a cura di Federico Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura*

Focus Ortofrutta



**Vuoi scoprire tutto sui cavoli
di Terre dell'Etruria? Usa il
QR-Code e ascolta le parole
del responsabile Paolo
Simonelli?**



Conoscere il pensiero e l'attività dei nostri soci è la base della vita cooperativa. Il nostro obiettivo è quello di valorizzare il loro lavoro, la loro fatica, la loro meticolosità. Attraverso il dialogo e il confronto possiamo davvero crescere, rendendo Terre dell'Etruria una realtà sempre più solida. Per questo numero abbiamo deciso di dialogare con Alessandro Novelli, importante produttore e socio dell'area della Marsiliana. Con lui siamo entrati dentro la sua azienda, prima di affrontare le tematiche legate alla nostra realtà.

Signor Novelli, potrebbe presentarci la sua azienda?

La mia azienda agricola si trova a Marsiliana, nel comune di Manciano. È nata da mio nonno, che al tempo ottenne il proprio podere dall'Ente Maremma. A lui è susseguito mio babbo e poi sono subentrato io. La nostra azienda conta tre lavoratori annuali ed un'altra decina di lavoratori stagionali. È un'azienda basata sul pomodoro da industria, grano duro e girasole.

Oggi si parla di ritorno all'agricoltura, ma ancora siamo distanti da questo fenomeno. Siamo in una fase in cui il numero degli addetti cala, così come le superfici agricole utili. Difficilmente un figlio od un nipote di un contadino continuano l'attività. Cosa ne pensa?

Il personale è sempre più difficile da trovare, purtroppo. Ci sono sempre meno giovani e persone che si prestano al mondo agricolo, realtà sicuramente faticosa e molto dispendiosa. Una grande mano ed un grande aiuto lo troviamo nelle squadre di persone straniere, che intraprendono con serietà e professionalità il lavoro. Sarebbe quasi impossibile, viceversa, trovare personale e lavorare.

In che modo le reti telematiche e le innovazioni 4.0 stanno cambiando il mondo rurale? La sua azienda

come si sta muovendo?

Le innovazioni rivestono un ruolo fondamentale nell'agricoltura odierna. Per quanto ci riguarda, ci stiamo molto attenti e cerchiamo di cavalcare l'onda. Abbiamo satellitari, trattori con la 4.0, macchine innovative, al fine di ridurre il più possibile i tempi di lavoro, la manodopera, ed ottenere migliori risultati finali.

Cosa apprezza del mondo cooperativo e cosa pensa si debba migliorare nel breve e nel medio periodo?

Il mondo cooperativo deve essere, al giorno d'oggi, un po' più imprenditoriale. Terre dell'Etruria, magari, questo lo è già. A mio avviso, bisogna ragionare quasi come un'azienda privata: quando c'è da investire, dobbiamo investire, anche sul personale, soprattutto su ragazzi molto validi e competenti che alle volte dovrebbero ricevere più incoraggiamento. Dobbiamo sempre più entrare in un'ottica di cura e sviluppo dei collaboratori e delle persone che lavorano per Terre dell'Etruria. Per quanto mi riguarda, non posso assolutamente lamentarmi della Cooperativa. Sicuramente posso dire che ha pregi e difetti. Delle volte, sul pomodoro specialmente, veniamo forse seguiti un po' poco. E questo è un punto che ho già fatto presente e che spero si possa risolvere nel migliore dei modi. C'è sempre il modo di migliorare ed è quello che dobbiamo fare continuamente.

RECIPROCA

Dal 1994, un'idea buona...

Siamo una società di mutuo soccorso con oltre 90 mila soci.

Siamo famiglie, single, dipendenti di aziende, gruppi autorganizzati di lavoratori.

Con noi hai diritto a rimborsi e sconti su prestazioni sanitarie:

esami di laboratorio e indagini diagnostiche, visite specialistiche, terapie, ricoveri, interventi chirurgici e molto altro.

La tua salute viene prima di tutto ABBIAMO UN PIANO PER TE!

Analisi ed esami clinici, visite specialistiche, interventi chirurgici: possiamo coprire le tue spese per queste e per tante altre prestazioni sanitarie grazie ai nostri Piani di Assistenza

Sei libero di rivolgerti ad una struttura pubblica o ad una delle tante strutture sanitarie convenzionate con noi in tutta Italia, il nostro obiettivo è tutelare il tuo diritto alla salute.

E in più hai anche la possibilità di beneficiare di vantaggi fiscali, detraendo il 19% dei contributi

Per saperne di più

Scopri i nostri piani di assistenza sanitaria! Visita il nostro sito oppure chiamaci.

 reciprocasms.it

 Chiamaci
055.285961

L'angolo dello Chef

**IN OGNI NUMERO UNO CHEF DEL NOSTRO
TERRITORIO SI LASCIA ISPIRARE DAI PRODOTTI
DI TERRE DELL'ETRURIA E CI REGALA UNA
RICETTA DA PROVARE ANCHE A CASA**

SUSHI CON ZUCCA "D'AUTONNO"

*A cura dello chef Paolo Daghini
La cucina di Tadà -RTV38
canale 15 digitale terrestre*



INGREDIENTI PER 2 PERSONE

- 500 g Riso Nishiki
- 500 gr Acqua
- 74 gr Aceto di riso
- 19 gr Sale Fino
- 30 gr Zucchero
- q.b alga
- q.b tonno
- q.b avocado
- q.b maionese
- q.b formaggio spalmabile
- q.b zucca Butternut Terre dell'Etruria
- Makisù (strumento per fare il sushi)

Preparazione zucca:

Prendiamo la zucca e facciamo dei tagli netti per ottenere degli spicchi di forma più o meno omogenea. È importante che siano all'incirca della stessa dimensione, al fine di rendere la cottura omogenea. Con le mani togliamo i semi e mettiamoli in una ciotola (se non vogliamo buttarli via, possiamo seccarli e salarli, così da farli diventare semi di zucca salati).

Fatto ciò, prendiamo la carta stagnola e l'olio. Versiamo l'olio sulla zucca, aggiungendo anche rosmarino, salvia, timo (tutto precedentemente triato in un mix di erbe), un pizzico di sale e una grattatina di pepe. Avvolgiamo i pezzi di zucca nella carta stagnola, stando attenti e coprire bene. Successivamente andiamo a cuocere in forno ventilato a 180°C, così da ottenere una cottura più avvolgente ed omogenea, per almeno 3 ore.

Preparazione del Sushi:

Adesso andiamo a preparare il sushi. Prendiamo una casseruola e il nostro riso (rispettare la quantità indicata nella ricetta è fondamentale, onde evitare variazioni di cottura). Il rapporto ottimale tra riso ed acqua è di 1:1. L'acqua deve essere uguale al riso. Prima di fare qualsiasi passaggio, andiamo a lavare il riso. È un processo importantissimo nella ricetta. Con uno scolapasta sciacquiamolo e risciacquiamolo sotto l'acqua corrente. Risulterà pronto quando l'acqua filtrata sarà trasparente, quando cioè avremo tolto tutto l'amido. I chicchi dovranno essere separati l'uno dall'altro. Per non sprecare acqua possiamo anche lasciarlo in ammollo e cambiare l'acqua tre volte mentre aspettiamo che cuocia la nostra zucca.

Prendiamo una pentola e mettiamoci dentro l'acqua. Aggiungiamo a fuoco spento il riso lavato ed accendiamo la casseruola. Mettiamo il fuoco al massimo e copriamo il tutto. Quando l'acqua bolirà, abbassiamo il fornello a fuoco

medio per circa 7 minuti. Fatto ciò togliamo il tappo, prendiamo un mestolo di legno (fondamentale che sia di legno) e rimestiamo il riso con un movimento a taglio. Copriamo nuovamente. Passati i 7 minuti, mettiamo la casseruola a fuoco basso per 5 minuti senza togliere mai il tappo. A seguire, spegniamo il fuoco e lasciamo riposare per 10 minuti.

Condimento del riso:

Togliamo il riso dalla casseruola, mettiamolo in un recipiente e condiamolo con aceto e zucchero. Mettiamo l'aceto (75 g) in una pentola e aggiungiamo 30 grammi di zucchero (10 di zucchero semolato e 20 di zucchero di canna) e 15 di sale. Con il fuoco al massimo, portiamo ad ebollizione e successivamente spengiamo, girando con un mestolo di legno. L'alta temperatura farà sciogliere più omogeneamente i liquidi ed eviterà la formazione di granelli. Quando il tutto sarà pronto, aggiungiamolo al riso. Mescoliamo ancora con un movimento a taglio, sventolando il riso con un ventaglio per ottenere un effetto lucido.

Purea e maionese:

Dopo 3 ore, togliamo zucca da forno e andiamo a frullarla. Prendiamo un contenitore e mixiamo la polpa, aggiungendo solo un po' d'olio EVO Terre dell'Etruria. Non deve avere una consistenza liquida, ma abbastanza densa. Prendiamo il formaggio spalmabile.

Con un cucchiaino riponiamo la giusta quantità di zucca nel formaggio (a piacimento), mescoliamo e creiamo una purea di formaggio e zucca. Prendiamo poi una sac a poche e riponiamovi la purea. Prendiamo anche la nostra maionese e aggiungiamoci dentro la zucca con un cucchiaino, sbattendo il tutto.

Creazione del Sushi:

Prendiamo l'alga e mettiamola sul piano da cucina con la parte ruvida rivolta verso di noi. Usiamo dei guanti e mettiamo un po' di maionese nelle mani come fosse una crema, al fine di evitare che il sushi si attacchi alle dita.

Prendiamo il riso e mettiamolo sull'alga. Dobbiamo stenderlo bene su tutta la superficie ma senza schiacciarlo. A seguire aggiungiamo un po' di semi misti (sesamo, quinoa, ecc.). Prendiamo la nostra makisu. Lasciamo tre dita dal fondo e posizioniamoci l'alga, con il riso rivolto verso il basso. Prendiamo il tonno, tagliamolo a filetti e stendiamolo sul lato liscio dell'alga. Collochiamo la purea di zucca e formaggio accanto al tonno e, successivamente, aggiungiamo l'avocado a pezzi sopra la purea.

Spingiamo verso interno la makisu e chiudiamo il sushi. Dovrà assumere la tipica chiusura a rotolo. Non abbiate paura di stringere: risulterà quadrato all'interno e tondo fuori. Bagniamo il coltello e tagliamo prima il tutto al cen-

tro; poi eseguiamo un altro taglio al centro dei due pezzi ottenuti, bagniamo ancora coltello per evitare che si attacchi e tagliamo ancora al centro i quattro pezzi, per un totale di 8 pezzi.

Impiattamento:

Posizioniamo nel piatto il sushi e cospargiamoli con la maionese di zucca. Aggiungiamo infine dei fili di paprika e dei fiori commestibili per decorazione.

COSA FARE CON GLI AVANZI?

Creiamo un buonissimo Poke!

Con gli avanzati possiamo realizzare una buonissima pokè. Con le mani bagnate, prendiamo il riso avanzato e mettiamolo in una ciotola. Aggiungiamo il tonno a pezzi. Mettiamo dell'olio sulla zucca avanzata, delle erbe (rosmarino, timo, ecc.) e la zucca a pezzi nella pokè. Sommiamo infine la purea zucca e formaggio, l'avocado, sale, pepe, semi vari, la maionese ed un po' di pistacchio. Avremo così creato un pranzo veloce e sfizioso!



**Guarda il video della
preparazione
- Tadà in cucina -
Rtv38**



Il prodotto

PER UN REGALO SPECIALE, SCEGLI LE CHRISTMAS BOX DI TERRE DELL'ETRURIA!

a cura della Redazione

Stanco dei soliti cesti regalo? Vuoi regalare qualcosa di più semplice, ma innovativo? Terre dell'Etruria ha quello che fa per te. Nei nostri punti vendita e sul nostro shop online sono arrivate le Christmas Box! Un pensiero originale e gustoso per regalare ai tuoi cari i sapori della vera tradizione toscana! I box natalizi di Terre dell'Etruria ti permetteranno di stupire grazie alla qualità dei nostri prodotti ed alla loro incredibile bontà, portando allegria sotto l'albero e sulla tavola!

Da sempre siamo impegnati nel garantire ai nostri consumatori le migliori eccellenze del territorio. Quindi ricorda: "Chi ti regala questa box, ti vuole bene"!

CHRISTMAS BOX SMALL

Avete presente il detto "nelle botti piccole ci sta il vino buono"? Beh, è esattamente questo il caso. La nostra Box Small, può racchiudere un mondo di sapori e di prodotti eccellenti! Non soffermarti sulla quantità, stupisci con la qualità di Terre dell'Etruria!

CHRISTMAS BOX MEDIUM

Aristotele diceva "la virtù sta nel mezzo"! A noi di Terre dell'Etruria, invece, piace dire "la qualità sta ANCHE nel mezzo"! Vuoi fare un regalo più sostanzioso ma senza esagerare? La nostra Box Medium fa al caso tuo! Qualità e quantità per regalare delle feste all'insegna del buon gusto!

CHRISTMAS BOX LARGE

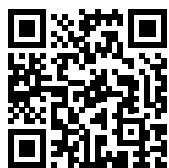
Hai presente la frase "la quantità non fa la qualità"? Con noi di Terre dell'Etruria puoi stare tranquillo, perchè nella nostra Box Large troverai entrambe le cose! Regala tanti nostri prodotti e fai vivere un Natale all'insegna del sapore toscano!

PERSONALIZZA LE TUE BOX

Vuoi fare un regalo su misura per amici o parenti? Vuoi inserire nella box i tuoi prodotti preferiti? Nessun problema, perché Terre dell'Etruria ti permette di scegliere anche questa opzione!



Usa il QR-Code per accedere direttamente al sito!



Seleziona la Christmas Box che più preferisci, scegli tra i tra formati a disposizione (S, M e L) e indicaci i prodotti che vuoi far trovare sotto l'albero!

Al resto penseremo noi!

cooperazione
in Agricoltura



SEI UN'AZIENDA?

Sorprendi i tuoi clienti con le nostre box! Potrai scegliere tra diversi formati, selezionare ceste già composte o personalizzarle come vuoi tu! Porta la qualità, l'eccellenza ed il gusto del sapore toscano nelle case di parenti, amici e clienti! Sarà sicuramente un Natale ricco, sotto l'albero e sulla tavola!

Le "pillole" di Terre dell'Etruria

a cura di Emanuele Creatini
Redazione di Cooperazione in Agricoltura

PAOLO GRANCHI: IL BILANCIO DELL'ANNATA OLIVICOLA 2022

Le olivete della costa Toscana hanno generosamente prodotto oltre le aspettative, e ci han donato un olio di elevata qualità ben trasformato dai frantoiani operanti nell'area. L'annata è stata caratterizzata da una primavera siccitosa e calda, con alti valori di temperatura raggiunti in particolare nella fase di – abbondantissima – fioritura. Nei giorni 27 e 28 maggio le massime termiche hanno superato i 35 °C: associate ad una carenza idrica già importante (come osservato dai valori di stress idrico indicati dalle sonde di umidità del suolo, che ne leggono costantemente il valore durante tutto l'anno), queste hanno devitalizzato il polline e le infiorescenze con la conseguente cascola dei fiori e dei frutticini appena allegati, fenomeno particolarmente evidente nell'area collinare e in zone in cui non è stato possibile effettuare tempestivamente le dovute irrigazioni già dalla fase di prefioritura. Nelle olivete trattate con prodotti ad at-

tività anticascolante (caolino) l'allegagione e la cascola dei frutti è stata molto ridotta. Le elevate temperature hanno comunque garantito la sanità dei frutti fino alla fine di settembre, per la naturale mortalità da caldo e delle uova e delle larve di mosca delle olive. La raccolta è stata effettuata per l'80% nella seconda terza decade di ottobre, le olive sono arrivate al frantoio con un buon livello di lavorabilità, con contenuti di umidità sul frutto tali da consentire un'ottima estraibilità e buoni livelli di polifenoli che nell'80% dei campioni analizzati hanno superato i 500 mg/kg di olio. All'esame organolettico gli oli risultano caratterizzati da un buon fruttato fresco e da note vegetali molto interessanti, armonici al gusto con amaro e piccante ben equilibrati. Nei frantoi di Terre dell'Etruria sono stati moliti 62.000 q.li di olive, valore in linea con la media delle produzioni degli ultimi 5 anni, ma che in futuro andranno ad incrementarsi almeno di un 30% visita l'entrata in produzione di 200 ettari di nuovi impianti.

PIERO BACCI: LE TECNICHE DI CONCIMAZIONE DEL GRANO TENERO E DEL GRANO DURO

Le esigenze nutrizionali del grano tenero e del grano duro sono molto simili. Di fatto non c'è una vera e propria differenza sulla concimazione di queste due specie. La diversità può essere individuata nei due periodi principali in cui si vanno a somministrare gli elementi nutritivi alla coltura. Su questo piano si distinguono le concimazioni di fondo, ovvero quelle che vengono effettuate durante le lavorazioni del terreno e che hanno come obiettivo quello di andare a porre gli elementi nutritivi che serviranno alla coltura (dove si svilupperà l'apparato radicale, affinché li possa trovare subito dopo la germinazione nelle prime fasi di sviluppo), e le concimazioni di copertura. Queste ultime consistono nella distribuzione – direttamente sulla superficie del terreno, con la coltura già in atto – di concimi con elementi particolarmente mobili (come quelli azotati): il loro scopo è quello di accompagnare lo sviluppo della coltura durante il suo ciclo.

Anche per quanto riguarda eventuali interventi erbicidi, è necessario distinguere due fasi distinte. Si parla infatti di interventi di pre-emergenza e di post-emergenza, dove la parola "emergenza" non sta ad indicare una situazione di pericolo imminente ma semplicemente se le plantule del grano e dell'infestante siano emerse o meno dal terreno. Facciamo quindi riferimento alle pre-emergenti quando si va a distribuire la molecola erbicida prima che le piante infestanti abbiano superato la superficie del terreno, così da farle entrare in contatto con la molecola erbicida e disseccare. Di interventi post-emergenza, invece, quando andiamo ad irrorare direttamente la soluzione erbicida sulla coltura e sulle infestanti: assorbita dalle foglie già presenti, questa porterà alla devitalizzazione della pianta infestante.

Usa il QR-Code
per ascoltare
interamente l'intervento
del nostro tecnico!



cooperazione
in Agricoltura

LA DIFESA DELLE COLTURE DEI MESI DI DICEMBRE 2022 - GENNAIO - FEBBRAIO 2023

A cura dell'Ufficio Agronomico Terre dell'Etruria



Colture arboree: OLIVO (olivete convenzionali)

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post - raccolta (Dicembre)	Rogna dell'olivo Occhio di pavone Lebbra delle olive	COBRE NORDOX 75WG POLTIGLIA DISPERS THIOPRON SYLLIT 544SC	200 gr/hl 400 gr/hl 800 ml/hl 150ml/hl
Riposo vegetativo (Gennaio)	Occhio di pavone	BORDOFLOW NEW Oppure HELIOCUIVRE	1 Lt/hl 200 ml/hl
Riposo vegetativo (Febbraio)	Occhio di pavone	THIOPRON POLTIGLIA DISPERS	800 ml/hl 400 gr/hl



Colture arboree: OLIVO (olivete biologiche)

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post - raccolta (Dicembre)	Rogna dell'olivo Occhio di pavone	COBRE NORDOX 75WG POLTIGLIA DISPERS THIOPRON	200 gr/hl 400 gr/hl 800 ml/hl
Riposo vegetativo (Gennaio)	Occhio di pavone	BORDOFLOW NEW Oppure HELIOCUIVRE	1 Lt/hl 200 ml/hl
Riposo vegetativo (Febbraio)	Occhio di pavone	THIOPRON POLTIGLIA DISPERS	800 ml/hl 400 gr/hl



Colture arboree: PESCO e FRUTTIFERI

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Riposo vegetativo (Dicembre - Febbraio)	Batteriosi, bolla, corineo	COBRE NORDOX 75	200 gr/hl
Bottone rosa (Febbraio)	Cocciniglie e bolla + Bolla e corineo	POLITHIOL + POLTIGLIA DISPERS ZIRAMIT 76 WG	5 Lt/hl 470 gr/hl 300 gr



VITE impianti convenzionali

Fase fenologica	Avversità	Tipo	Dose a ettaro
Riposo vegetativo	Infestanti graminacee e dicotiledoni	CHIKARA DUO (SOTTOFILA)	1,5 kg/ha

N.B.:

- 1) per quanto riguarda gli insetticidi e i fungicidi, la dose per hl di acqua prevede una distribuzione di 10 hl di acqua ad ettaro. Anche impiegando volumi ridotti si consiglia di rispettare il quantitativo di prodotto per ettaro consigliato in etichetta.
2) Le dosi consigliate dei diserbanti sono riferite ad 1 ettaro di superficie.



Colture orticole: SPINACIO, BIETOLA DA FOGLIA E DA COSTA

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Pre-emergenza	Erbe infestanti	DUAL GOLD (da febbraio a agosto)	500 mL/ha
Accrescimento pianta	Altica	TREBON UP	500 mL/ha
	Nottue defogliatrici	KARATE ZEON oppure ALTACOR	125 mL/ha 100 g/ha
	Tripidi	LASER	200 mL/ha
	Peronospora	CABRIO DUO	2,5 L/ha



Culture orticole: CICORIE, LATTUGHE, RADICCHI

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post-trapianto	Erbe infestanti	KERB FLO	4 L/ha
Accrescimento pianta	Nottue e tripidi	TREBON UP	500 mL/ha
	Botrite e Sclerotinia	SIGNUM	1,5 kg/ha
	Peronospora	KOPRON 35 WG	1,5 kg/ha



Culture orticole: CAVOLI (cavolfiore, cavolo verza, cavolo cappuccio, cavolo nero, ecc.)

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post - trapianto	Erbe infestanti	SULTAN	1 L/ha
Accrescimento pianta	Nottue	DECIS EVO	500 mL/ha
	Nottue e Cavolaia (no cavolo nero)	AFFIRM oppure ALTACOR	1,5 kg/ha 100 g/ha
	Alternaria	ORTIVA	1 L/ha
	Alternaria (solo cavolfiore, cavolo cappuccio, cavoli di Bruxelles)	SIGNUM SCORE	1 kg/ha 0,5 L/ha



Culture orticole: FINOCCHIO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post - trapianto	Erbe infestanti	STOMP AQUA oppure FEINZIN 70 DF	2 L/ha 0,150 kg/ha
Accrescimento pianta	Tripidi	LASER	200 mL/ha
	Sclerotinia	SWITCH	800 g/ha

DT3[®] DEVASTANTE³ NELLA LOTTA AI RODITORI!

Formevet[®]

DT3[®] GRANI
PER NON PROFESSIONISTI
Busta da 150 g



DT3[®] PASTA
PER NON PROFESSIONISTI
Busta da 150 g

DT3[®] BLOCCHI
PER NON PROFESSIONISTI
Astuccio da 300 g

DT3[®] SUPER MIX
PER NON PROFESSIONISTI
Busta da 150 g

DT3[®] è una gamma di esche rodenticide pronte all'uso in pasta, grani, mix di grani e blocchi a base di difetialone allo 0,0025%, formulata con materie prime di alta qualità. DT3[®] è efficace contro Topolino domestico, Ratto grigio e nero anche dopo una singola ingestione ed anche in ambienti ad alta disponibilità di cibo. Per ridurre il rischio di ingestione accidentale da parte di bambini DT3[®] contiene una sostanza amaricante e non contiene aromi.

Usare i biocidi con cautela. Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta e le informazioni sul prodotto.

Nel sito aziendale www.formevet.com sono disponibili le etichette dei prodotti.

Distribuita da: Formevet S.r.l. - Via Savona, 97 - 20144 Milano - Tel: 02.4345891 - Email: vetline@formevet.it



Colture orticole: PORRO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post - trapianto	Erbe infestanti	ACTIVUS ME	2,5 L/ha
	Erbe infestanti graminacee (post-emergenza)	STRATOS ULTRA	2 L/ha
Accrescimento pianta	Tripidi	LASER + PREV-AMP	200 mL/ha 3 L/ha
	Ragnetto rosso	VERTIMEC PRO	800 mL/ha
	Peronospora / Oidio	ORTIVA FYTOFERT S	1 L/ha 2 L/ha



Colture orticole: CARDO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Pre - trapianto	Erbe infestanti	MOST MICRO	2,5 L/ha
Accrescimento pianta	Nottue	XENTARI	500 g/ha
	Afidi	EVURE PRO	300 mL/ha
	Peronospora	DENTAMET	2 L/ha
	Sclerotinia	DAGONIS	2 L/ha



Colture orticole: FAVA

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Pre-emergenza infestanti	Erbe infestanti	OKLAHOMA	2,5 L/ha
Accrescimento pianta	Afidi e nottue	KARATE ZEON	125 mL/ha
	Peronospora	DENTAMET	1,5 L/ha
	Ruggine	SIGNUM	1,5 Kg/ha

BLACKJAK BIO



Blackjak Bio

BLACKJAK BIO



SCOPRI SUL SITO

TECNOLOGIA SPAZIALE AL SERVIZIO DELLA TERRA

Vuoi la garanzia dei risultati?
Scegli BLACKJAK BIO.

BLACKJAK BIO è il fisioattivatore radicante, rinverdirente e antistress che dà risposte rapide e sempre costanti. Tanti vantaggi in un solo prodotto, unico e inimitabile.



SIPCAM
ITALIA

**Culture orticole: FRAGOLA**

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post - trapianto	Afidi e tripidi	DECIS EVO	500 mL/ha
Accrescimento pianta	Oidio	ORTIVA	1 L/ha
	Oidio	PREV-AMP	3 L/ha
	Antracnosi	SIGNUM	1,5 kg/ha

**Culture orticole: CARCIOFO**

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Pre-trapianto o Pre-emergenza infestanti	Erbe infestanti	KERB 80 EDF oppure RAPSAN	4 kg/ha 1,5 L/ha
Post-emergenza infestanti	Erbe infestanti	DIPIRIL	600 mL/ha (sottochioma)
	Erbe infestanti graminacee	CENTURION	1,5 kg/ha
Accrescimento pianta	Nottue	AFFIRM	1,5 kg/ha
	Afidi	EPIK SL	1,5 L/ha
	Peronospora	RIDOMIL GOLD R LIQ.	4 L/ha
	Oidio	EMERALD 40 EW	1 L/ha
	Lumache e limacce	METAREX INOV	5 kg/ha

**Culture cerealicole: FRUMENTO TENERO e DURO, ORZO**

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Pre-emergenza	Erbe infestanti	AVADEx FACTOR + PRESSING 500	3,6 L/ha 0,25 L/ha
Post-emergenza precoce*	Erbe infestanti	ZODIAC DFF	4 L/ha

* Da coltura a 3 foglie entro la fine dell'accrescimento; infestanti ai primi stadi di sviluppo (1-2 foglie)

**la tua mobilità** -costi +serviziAssicura la tua auto, motociclo, ciclomotore o macchina agricola e risparmi su RCA e su Incendio e Furto. Installa gratis la **Scatola Nera**: scopri servizi innovativi e ulteriori sconti.**la tua protezione** -20% fino alAssicura la serenità tua e della tua famiglia con le soluzioni **Infortuni e Salute**.**la tua casa** -25%

Offri maggiore protezione alla tua casa e alla tua famiglia con la polizza multirischi.

**il tuo risparmio** +vantaggiInvesti in modo sicuro, proteggi i tuoi risparmi e garantisci un futuro sereno alla tua famiglia con **Garanzia Vita**.**PUOI PAGARE IN COMODE RATE MENSILI A TASSO ZERO FINO A 5.000€****il tuo lavoro** -22% fino al

La tranquillità di una protezione su misura specifica per la tua Azienda Agricola

CONVENZIONE TERRE DELL'ETRURIA SOC. COOP. AGRICOLA - UNIPOLSAI

Offerte esclusive per i Soci e le Imprese associate alla Cooperativa Agricola Terre dell'Etruria.

UnipolSai
ASSICURAZIONIDivisione **Unipol****AGENZIA GALILEO CONSULTING SAS**PONTEDERA • Via E. Toti, 1 - Tel. 0587 29 42 69
CASCINA • Via Tosco Romagnola Est, 128 - Tel. 050 70 08 62
PONSACCO • Via N. Sauro, 59 - Tel. 0587 73 36 89
Email: pontedera.un02045@agenzia.unipolsai.it**AGENZIA ASSICOOP TOSCANA SPA**GROSSETO • Via De' Barberi, 106/A - Tel. 0564 41 72 97
GROSSETO • Via Svizzera, 229 - Tel. 0564 46 21 24
ORBETELLO • Via Mura di Levante, 10 - Tel. 0564 86 37 22
FOLLONICA • Via Alberata, 44 - Tel. 0566 53 83 8
MANCIANO • Via Largo Massimo D'Antona, snc - Tel. 0564 62 50 47
Email: Grosseto.un02652@agenzia.unipolsai.it

CONSIGLI PER LA CONCIMAZIONE DELLE COLTURE DICEMBRE 2022 - GENNAIO - FEBBRAIO 2023

A cura dell'Ufficio Agronomico Terre dell'Etruria



OLIVO (Convenzionale)

Epoca/Fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine raccolta (Dicembre)	VERDEOLIVO BIOLIVIS BELFRUTTO	Concimazione suolo	8-10 q.li/ha 12-15 q.li/ha 8-10 q.li/ha	1
Fine riposo vegetativo (Febbraio)	DERMAZOTO BIOLIVIS OLIVETO 15-5-5 NOVATEC 24-5-5	Concimazione suolo	5-6 q.li/ha 12-15 q.li/ha 8-10 q.li/ha 6-8 q.li/ha	1
Post raccolta (Dicembre)	FRONTIERE MC EXTRA	FOGLIARE aumento resistenza basse temperature e malattie	100 ml/ha 100 gr/ha	2



OLIVO (Biologico)

Epoca/Fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine raccolta (Dicembre)	VERDEOLIVO BIOLIVIS	Concimazione suolo	8-10 q.li/ha 12-15 q.li/ha	1
Fine riposo vegetativo (Febbraio)	DERMAZOTO BIOLIVIS	Concimazione suolo	6-8 q.li/ha 12-15 q.li/ha	1
Post raccolta (Dicembre)	FRONTIERE MC EXTRA	FOGLIARE aumento resistenza basse temperature e malattie	100 ml/ha 100 gr/ha	2
Nuovi impianti	MICOSAT OLIVO + AGROSIL ALGIN	aumento radicazione	20 gr/Pianta 50 gr/Pianta	2



VITE (Convenzionale)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine riposo vegetativo (Febbraio)	VIGNAFRUT 10-5-15 NOVATEC CLASSIC 12-8-16 DERMAFERT 10-10-15	Concimazione suolo	5-6 q.li/ha 3-4 q.li/ha 3-4 q.li/ha	1 1
Nuovi impianti	MICOSAT F VITE NEW	inzaffardatura	4 gr/Pianta	-



VITE (Biologica)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine riposo vegetativo (Febbraio)	FERTIFIELD 5-10-15 CAROSELLO PLUS 4-4-8	Concimazione suolo	5-6 q.li/ha 6-8 q.li/ha	1 1
Nuovi impianti	MICOSAT F VITE NEW	inzaffardatura	4 gr/Pianta	-



POMACEE (MELO, PERO)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine riposo vegetativo (Febbraio)	AGROFERT 10-5-15 NPK GOLD 15-9-15 DERMAFERT 10-10-15	Concimazione suolo	10-12 q.li/ha 8-10 q.li/ha 8-10 q.li/ha	1



DRUPACEE (PESCO, SUSINO, CILIEGIO)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine riposo vegetativo (Febbraio)	AGROFERT 10-5-15 NPK GOLD 15-9-15 DERMAFERT 10-10-15	Concimazione suolo	10-12 q.li/ha 8-10 q.li/ha 8-10 q.li/ha	1

N.B.: le raccomandazioni riportate nelle precedenti tabelle hanno valore indicativo per colture in buon equilibrio vegeto-produttivo e devono necessariamente essere adattate alle specifiche condizioni di utilizzo, quali le caratteristiche del terreno, le condizioni climatiche, le varietà ed altri fattori. Il servizio agronomico di Terre dell'Etruria rimane a disposizione per eventuali analisi fogliari e del suolo che si rendessero necessarie. Per informazioni: lulli@terretruria.it


Culture orticole: ORTAGGIA FOGLIA (spinacio, bietola, cicoria, lattughe, radicchi)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre - semina	CAROSELLO	Organico in pellet	1000 kg	1
Pre - trapianto	SUPERALBA MAX	Organo - minerale granulare	600 - 800 kg	1
Copertura	AZOTOP 30	Organo - minerale granulare	200 - 300 kg	1


Culture orticole: FAVA

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre - semina	SUPERALBA MAX	Organo - minerale granulare	300 - 400 kg	1
Rincalzatura	NUTRIGRAN TOP S 10-20-0	Organo-minerale granulare	200-300 kg	1


Culture orticole: CAVOLI (cavolfiore, cavolo verza, cavolo cappuccio, cavolo nero, ecc.)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre - trapianto	CAROSELLO oppure BIOSULF 50	Organico in pellet	1000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo - minerale granulare	600 - 800 kg	1
Sarchiatura	AZOTOP 30	Organo - minerale granulare	200 - 300 kg	1


Culture orticole: FINOCCHIO, PORRO, CARDO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre - trapianto	CAROSELLO	Organico in pellet	1000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo - minerale granulare	600 - 700 kg	1
Copertura	AZOTOP 30	Organo - minerale granulare	200 - 300 kg	1


Culture orticole: CARCIOFO (vecchio impianto)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Rincalzatura	NITROPHOSKA SPECIAL 12-12-17	Minerale granulare	700-800 kg	1



VENDITA – ASSISTENZA NOLEGGIO CARRELLI ELEVATORI



Centro assistenza: Via La Sala snc - Loc. Le Morelline - ROSIGNANO MARITTIMO (LI)
Sede: via caduti sul lavoro 48 - 59100 prato _ tel- 0574-631285 - fax 0574-545374
WWW.SIMI-SRL.IT - e mail: info@simi-srl.it

**cooperazione
in Agricoltura**


Colture orticole: CARCIOFO (nuovo impianto)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Trapianto	NEWFERSTIM 6-12	Organo-minerale per fertirrigazione	25 kg	2
Accrescimento pianta	MASTER 20-20-20	Minerale per fertirrigazione	25 kg	2


Colture orticole: FRAGOLA

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Trapianto	NEWFERSTIM 6-12	Organo - minerale per fertirrigazione	25 kg	2
Accrescimento Pianta	MASTER 20-20-20	Minerale per fertirrigazione	25 kg	2


Colture cerealicole: FRUMENTO TENERO e DURO, ORZO, AVENA, FARRO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-semina	NUTRIGRAN TOP S 10-20-0	Organo-minerale granulare	300 kg	1

In alternativa, alla semina localizzato sulla fila: UMOSTART CEREAL (microgranulare) 30-40 kg/ha.


Colture cerealicole: FRUMENTO TENERO e DURO, ORZO, AVENA, FARRO

BIO
in agricoltura
biologica

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-semina	CAROSELLO oppure BIOSULF 50	Organico in pellet	1.000-1.500 kg	1

In alternativa, alla semina localizzato sulla fila: UMOSTART BIOS (microgranulare) 30-50 kg/ha


Colture industriali: COLZA

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Copertura	LUX 38	Minerale granulare	150 kg	1

N.B.: Le raccomandazioni riportate nelle precedenti tabelle hanno valore indicativo per colture in buon equilibrio vegeto-produttivo e devono necessariamente essere adattate alle specifiche condizioni di utilizzo, quali le caratteristiche del terreno, le condizioni climatiche, le varietà ed altri fattori. Il servizio agronomico di Terre dell'Etruria rimane a disposizione per eventuali analisi fogliari e del suolo che si rendessero necessarie. Per informazioni: lulli@terretruria.it - raggi@terretruria.it

Partecipa anche tu a **cooperazione** *in Agricoltura*

UNA NUOVA COPERTINA PER COOPERAZIONE IN AGRICOLTURA

Abbiamo deciso di cambiare veste.

Dal giugno 2022 al marzo 2023 le copertine di Cooperazione in Agricoltura ospiteranno i veri protagonisti di Terre dell'Etruria: le lavoratrici e i lavoratori del mondo agricolo, dalla nostra struttura alle aziende associate.

In questi tempi difficili hanno portato avanti il loro lavoro con impegno, sacrificio e coraggio.

Questo è solo un piccolo modo per ringraziarli, omaggiandoli per quello che fanno ogni giorno.

**Usa il Qr Code per accedere alla pagina online
di Cooperazione in Agricoltura!**



*Invia il tuo contributo alla mail **redazione@terretruria.it**
per diventare uno degli autori del nostro magazine.*



8 013495 049005