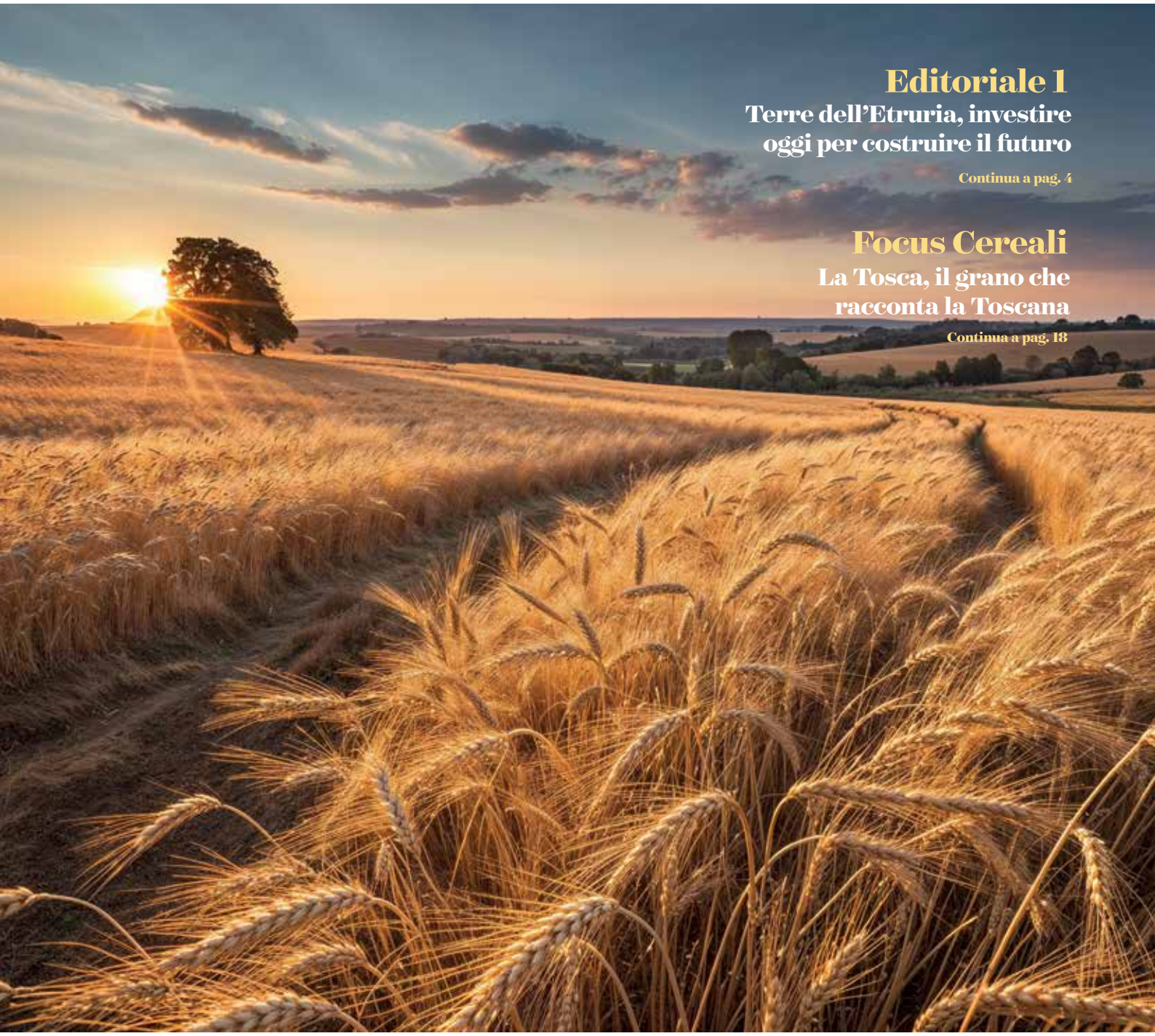
cooperazione *in* Agricoltura



Editoriale 1

Terre dell'Etruria, investire oggi per costruire il futuro

Continua a pag. 4

Focus Cereali

La Tosca, il grano che racconta la Toscana

Continua a pag. 18

Terre dell'Etruria

DOMANI COME UNA VOLTA

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

a casa tua

ORDINA ONLINE LA TUA
SPESA TOSCANA A DOMICILIO!

PRODOTTO RACCOLTO NELLE ULTIME 24H

PRODOTTI LOCALI DELLA NOSTRA DISPENSA

CONSEGNIAMO NELLE PROVINCE DI LIVORNO, PISA E GROSSETO

POSSIBILITA' DI PAGAMENTO ALLA CONSEGNA

SE HAI UN RISTORANTE O UNA STRUTTURA TURISTICA CONTATTACI!

INQUADRA IL QRCODE
E INIZIA LA TUA SPESA

334 683 6575 (ANCHE DA WHATSAPP)

ACASATUA.IT

ACASATUA@TERRETRURIA.IT

Terre dell'Etruria

cooperazione *in* Agricoltura

Giugno 2026
Agosto 2026

n°83

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:
Federico Creatini

Direttore Responsabile:
Filippo Martinelli

Redazione:
Karolina Venturelli

Foto:
Archivio Terre dell'Etruria

In copertina
Archivio Terre dell'Etruria

Grafica:
Timeout Adv Agency - Cecina

Stampato da:
Grafiche 2000 - Ponsacco

Contatti:
redazione@terretruria.it

Chiuso in redazione il 23/06/2026

Seguici su:

Terre dell'Etruria
DOMANI COME UNA VOLTA

Sommario

Pagina 4
Editoriale 1. Terre dell'Etruria, investire oggi per costruire il futuro
a cura della Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 6
Editoriale 2. Chi tutela davvero l'agricoltura dai rischi industriali?
di Massimo Carlotti,
Presidente del Cda di TdE

Pagina 7
Terre dell'Etruria, 75 anni di cooperazione al Vinitaly
a cura della Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 8
Focus punti vendita. Un anno in prima linea
a cura di Federico Creatini
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 16
Il confezionamento di Montepulciano: un servizio in crescita a supporto dei soci
a cura di Federico Creatini
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 18
Focus Cereali. La Tosca, il grano che racconta la Toscana
di Federico Creatini
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 22
Focus Cereali. CUN grano duro: l'ennesima occasione persa
di Luca Brunetti
Responsabile del settore cerealicolo di TdE

Pagina 24
Focus Olio. Il monitoraggio integrato della mosca dell'olivo
di Paolo Granchi
Responsabile tecnico e direttore commerciale di Terre dell'Etruria
a cura dell'Ufficio Tecnico di Terre dell'Etruria

Pagina 26
L'Angolo della Ricetta.
Pasta fritta croccante "La Tosca"
a cura della Redazione

Pagina 28
Colza: gestione agronomica e strategie per la filiera
di Paolo Granchi
Responsabile tecnico e direttore commerciale di Terre dell'Etruria

Pagina 32
La difesa delle colture nei mesi di Giugno – Luglio – Agosto 2026
a cura dell'Ufficio Agronomico di Terre dell'Etruria

Pagina 36
Consigli per la concimazione delle colture nei mesi Giugno – Luglio – Agosto 2026
a cura dell'Ufficio Agronomico di Terre dell'Etruria

Terre dell'Etruria, investire oggi per costruire il futuro

L'intervento del presidente Massimo Carlotti all'Assemblea dei Soci Delegati del 19 giugno 2026

A cura della Redazione di Cooperazione in Agricoltura

È stato un intervento lungo, articolato e ricco di prospettiva quello pronunciato dal presidente Massimo Carlotti all'Assemblea dei Soci Delegati di Terre dell'Etruria il 19 giugno scorso. Un discorso che ha intrecciato l'analisi del bilancio con una riflessione più ampia sul ruolo della cooperazione agricola, sulle trasformazioni del mercato e sulle sfide che attendono il mondo agricolo nei prossimi anni. Carlotti ha aperto il suo intervento richiamando i valori della Repubblica e della Costituzione italiana, ricordando come l'Articolo 45 riconosca e promuova la funzione sociale della cooperazione. Un riferimento non formale, ma profondamente legato all'identità di Terre dell'Etruria, che proprio nel 2026 celebra il traguardo dei 75 anni di attività.

«Dal 1950 – ha ricordato il presidente – parliamo ogni giorno con chi lavora la terra». Una storia costruita attraverso il lavoro di generazioni di soci, tecnici, dipendenti e amministratori che hanno contribuito a consolidare una realtà oggi centrale nel panorama agricolo toscano.

Oltre i nueri del bilancio.

Al centro dell'assemblea vi è stata naturalmente l'approvazione del bilancio d'esercizio 2025, che ha evidenziato numeri di fatturato significativi in un contesto di particolare complessità. Nel suo intervento, Carlotti ha invitato i soci a leggere il bilancio non come una semplice rappresentazione contabile, ma come il risultato concreto di un lavoro condiviso, costruito attraverso responsabilità, impegno quotidiano e scelte strategiche spesso non semplici.

Il presidente ha sottolineato come i numeri vadano interpretati all'interno di un percorso fatto di continuità e cambiamento, di risultati raggiunti e di obiettivi ancora da conquistare, mantenendo piena consapevolezza dell'identità della Cooperativa, delle difficoltà presenti e delle prospettive future. Ha quindi ribadito che il valore della Cooperativa non si misura soltanto nelle cifre, ma soprattutto nella capacità di rappresentare un punto di riferimento stabile in un contesto agricolo sempre più complesso e imprevedibile, offrendo ai soci uno strumento fondamentale per sostenere il reddito, rafforzare le aziende agricole e investire nello sviluppo del territorio. «Non abbiamo voluto aggiustare il presente – ha spiegato – ma costruire prospettive»

Una cooperativa come presidio per gli agricoltori.

Uno dei passaggi più significativi dell'intervento ha riguardato il ruolo della Cooperativa in un contesto agricolo sempre più complesso. Carlotti ha ribadito come Terre dell'Etruria non possa essere considerata soltanto un luogo di conferimento o di acquisto di mezzi tecnici, ma rappresenti uno strumento essenziale per la difesa del reddito agricolo

e della dignità professionale degli agricoltori. Crisi climatiche, volatilità dei mercati, aumento dei costi energetici e delle materie prime, compressione dei prezzi agricoli e pratiche commerciali sleali rendono sempre più difficile la sostenibilità economica delle aziende agricole. In questo scenario, la cooperazione assume una funzione di stabilizzazione e di tutela che va ben oltre la dimensione economica. «La Cooperativa non è il problema, ma lo scudo dei soci», ha affermato Carlotti, sottolineando come la missione mutualistica imponga di continuare a garantire servizi, assistenza tecnica, strutture di stoccaggio e lavorazione anche quando le condizioni di mercato sono particolarmente sfavorevoli.

Gli investimenti per il futuro.

Nonostante le difficoltà dell'ultimo esercizio, Terre dell'Etruria ha proseguito nel proprio percorso di sviluppo. Tra le principali iniziative ricordate dal presidente figurano il consolidamento della partecipazione nella Montalbano Spa, il rafforzamento delle attività di trasformazione dell'olio extravergine di oliva, l'apertura di nuovi punti operativi sul territorio e gli investimenti nella sostenibilità energetica. Particolare attenzione è stata dedicata ai sette nuovi impianti fotovoltaici in fase di realizzazione, che porteranno la capacità complessiva di autoproduzione energetica della Cooperativa a superare il megawatt installato. Un investimento pensato per ridurre la dipendenza energetica e contenere i costi di gestione nel medio periodo.

Parallelamente, è stato avviato un importante progetto di riorganizzazione logistica con il supporto di KPMG, finalizzato a migliorare l'efficienza operativa e a ridurre i costi di movimentazione e stoccaggio delle merci.

Competitività e aggregazione.

Guardando al futuro, Carlotti ha indicato la competitività come la sfida decisiva per la cooperazione agricola. Difendere il reddito dei soci, mantenere servizi qualificati e continuare a investire richiede una struttura solida e dimensioni adeguate. Per questo il presidente ha rilanciato il tema delle aggregazioni tra cooperative agricole, sostenendo che la crescita dimensionale non rappresenta una perdita di identità, ma uno strumento per difendere l'autonomia e la funzione mutualistica delle organizzazioni territoriali.

In un mercato dominato da grandi gruppi agroindustriali e finanziari, il rischio maggiore non sarebbe quello di crescere troppo, ma quello di arrivare troppo tardi ai processi di integrazione e collaborazione.

Una visione che guarda oltre il presente.

Nella parte conclusiva del suo intervento, Carlotti ha richiamato il tema del ricambio generazionale e della costruzione delle future classi dirigenti cooperative. Una sfida che riguarda tanto la governance quanto l'organizzazione aziendale e che richiede investimenti nelle competenze, nell'innovazione e nelle nuove professionalità. Il messaggio rivolto ai soci è stato quello di accompagnare e sostenere un percorso di cambiamento che guarda oltre le difficoltà contingenti. I numeri del 2025, ha sottolineato il presidente, non rappresentano un punto di arrivo ma una tappa di un progetto più ampio, orientato a rafforzare la Cooperativa e a renderla protagonista delle trasformazioni del settore agricolo. «Una Cooperativa non nasce per conservare il passato, ma per dare forma a un futuro diverso», ha concluso Carlotti, ribadendo che la vera forza della cooperazione continua a risiedere nella capacità di affrontare insieme le sfide, senza rinunciare ai valori di solidarietà, partecipazione e responsabilità che ne hanno accompagnato la storia.

Usa il QR Code per leggere l'intero intervento

Chi tutela davvero l'agricoltura dai rischi industriali?

di Massimo Carlotti
Presidente del Cda di TdE

Negli ultimi mesi la Toscana e l'Italia hanno assistito a diversi episodi che hanno riportato al centro dell'attenzione il tema della sicurezza e della tutela del territorio. Dagli incendi che hanno coinvolto impianti industriali e depositi di materiali plastici, fino agli incidenti verificatisi in aree ad alta concentrazione produttiva, emerge una domanda che il mondo agricolo non può più evitare di porsi: chi tutela le produzioni agricole dalle conseguenze di questi eventi?

Quando un incendio interessa stabilimenti che stoccano plastiche, nylon, vernici, solventi o altri materiali potenzialmente pericolosi, il problema non riguarda soltanto l'azienda coinvolta. I fumi possono ricadere sui terreni agricoli, contaminare colture, compromettere raccolti, mettere a rischio allevamenti e creare danni economici enormi alle imprese agricole che operano nelle aree circostanti. Non parliamo poi della salute delle persone che in quei territori ci vivono. Il sistema agricolo e agroalimentare è tra i settori maggiormente interessati da prescrizioni e investimenti in materia salvaguardia ambientale e di sicurezza. Per adeguare un centro di stoccaggio cereali, un frantoio o un deposito agroalimentare si possono spendere centinaia di migliaia di euro in impianti, procedure e certificazioni, pur trattando prodotti che, nella maggior parte dei casi, non presentano rischi comparabili a quelli di molte attività industriali.

È quindi legittimo chiedersi quale sia il principio di proporzionalità. Se un deposito di cereali deve sostenere costi elevatissimi per garantire standard di sicurezza, è altrettanto giusto pretendere che gli impianti industriali che trattano materiali potenzialmente inquinanti siano dotati dei più avanzati sistemi di prevenzione, monitoraggio e spegnimento automatico degli incendi. La questione non riguarda la contrapposizione tra agricoltura e industria. Entrambi i settori sono fondamentali per l'economia. Il tema è un altro: chi genera un rischio maggiore per il territorio deve assumersi responsabilità maggiori e adottare misure adeguate per prevenirlo. Le produzioni agricole rappresentano un patrimonio economico, ambientale e sociale che non può essere compromesso da incidenti evitabili. Dietro ogni campo coltivato ci sono investimenti, lavoro, famiglie e produzioni che spesso richiedono anni per costruire reputazione e valore commerciale. Per questo motivo occorre aprire una riflessione seria, non basta intervenire dopo un incidente provando a rassicurare: bisogna prevenire. È giunto il momento che la stessa attenzione venga garantita anche nella tutela dell'agricoltura dai rischi provenienti dall'esterno. Difendere l'agricoltura significa difendere il territorio, la qualità delle produzioni e la salute delle comunità locali. Su questo non possono esistere cittadini o imprese di serie A e di serie B. Per questo è necessario aprire un confronto serio tra istituzioni, mondo agricolo, industria e comunità locali per introdurre un vero principio di tutela delle produzioni agricole rispetto ai rischi industriali. Nelle aree ad alta vocazione agricola e agroalimentare dovrebbero essere previste specifiche misure di salvaguardia, con valutazioni preventive degli impatti che eventuali incidenti potrebbero avere sulle colture, sugli allevamenti, sulle strutture di stoccaggio e trasformazione e sulle produzioni certificate. Allo stesso tempo, è necessario introdurre procedure rapide per il monitoraggio e l'accertamento degli eventuali danni alle produzioni agricole conseguenti a incidenti industriali, garantendo agli agricoltori e alle cooperative adeguate forme di tutela e di risarcimento. L'agricoltura non può essere considerata il soggetto che deve soltanto subire vincoli, controlli e costi crescenti. Se chiediamo agli agricoltori investimenti importanti per garantire sicurezza, qualità e sostenibilità, allora dobbiamo pretendere lo stesso livello di responsabilità da chiunque operi sul territorio con attività che, in caso di incidente, possono compromettere l'ambiente, la salute pubblica e il lavoro di intere comunità agricole. La tutela dell'agricoltura non è una questione di categoria: è una scelta strategica per la difesa del territorio, della sicurezza alimentare, dell'economia locale e del patrimonio produttivo del Paese

Terre dell'Etruria, 75 anni di cooperazione al Vinitaly

A cura della Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Settantacinque anni di storia, di persone, di territorio e di cooperazione. Terre dell'Etruria ha celebrato a Vinitaly il proprio anniversario con un evento istituzionale che non è stato soltanto un momento celebrativo, ma anche l'occasione per rilanciare una visione strategica orientata al futuro dell'agricoltura e delle comunità locali. Il momento conclusivo delle celebrazioni si è svolto all'interno dello stand di Legacoop, in un contesto simbolico che ha riunito soci, istituzioni e rappresentanti del mondo cooperativo. La presenza dei soci della cantina ha dato particolare significato all'iniziativa, testimoniando il ruolo centrale che il comparto vitivinicolo ha avuto nel percorso di crescita della cooperativa. L'evento ha visto gli interventi dell'on. Maria Chiara Gadda, della Presidente del Consiglio regionale della Toscana Stefania Saccardi, del presidente di Legacoop Agroalimentare Cristian Maretti e del presidente del Consiglio di Amministrazione di Terre dell'Etruria, Massimo Carlotti. Un confronto che ha messo al centro non solo il valore economico della cooperazione agricola, ma anche la sua funzione sociale e territoriale.

Tra i momenti più significativi della giornata, **la proposta avanzata dalla Presidente del Consiglio regionale della Toscana Stefania Saccardi di conferire a Terre dell'Etruria il Gonfalone d'Argento della Regione Toscana, massimo riconoscimento istituzionale regionale.** Un gesto che rappresenta il riconoscimento pubblico del contributo che la cooperativa ha saputo offrire nel corso dei decenni allo sviluppo economico, sociale e agricolo del territorio toscano: la prestigiosa onorificenza sarà consegnata a Terre dell'Etruria il 6 luglio, alle ore 16, presso la sede del Consiglio regionale. A sintetizzare il significato dell'intero percorso celebrativo è stato il claim **"Dal 1950 al 2050: radici salde, sguardo lungo"**, una formula che racchiude l'identità stessa della cooperativa: custodire la propria storia guardando però alle sfide future con spirito di innovazione e responsabilità. Nel suo intervento, il presidente Massimo Carlotti ha sottolineato come questo anniversario rappresenti soprattutto un punto di partenza: "Oggi celebriamo non solo un anniversario ma soprattutto guardiamo avanti, consegnando una visione di trasformazione e crescita. I risultati raggiunti rappresentano una base da cui ripartire". Carlotti ha poi richiamato il valore umano e collettivo che ha caratterizzato la storia della cooperativa: "Dal 1950 ad oggi c'è stata una sola costante: le persone. Soci, lavoratori e territori che hanno creduto in un progetto comune. Se siamo arrivati fin qui è perché nessuno ha mai camminato da solo". Parole che raccontano il senso profondo dell'esperienza cooperativa, fondata sulla condivisione, sulla partecipazione e sulla capacità di costruire insieme percorsi di sviluppo. Lo sguardo della cooperativa è ora rivolto al 2050, anno del centenario.

Una prospettiva che porta con sé nuove responsabilità e nuove sfide: innovazione, sostenibilità, ricambio generazionale e capacità di affrontare le trasformazioni climatiche ed economiche che interessano il mondo agricolo. "Abbiamo la responsabilità di consegnare alle nuove generazioni una cooperativa più forte, più solida e più giusta, capace di affrontare le sfide del cambiamento", ha dichiarato Carlotti.

Un anno in prima linea: il 2025/2026 visto dai responsabili dei nostri punti vendita

a cura di Federico Creatini
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

In un momento particolarmente complesso per l'agricoltura italiana, il valore delle persone che ogni giorno lavorano con competenza e spirito di squadra diventa ancora più evidente. I magazzini di Terre dell'Etruria rappresentano un punto di riferimento per soci e territorio. Abbiamo raccolto le testimonianze di alcuni responsabili dei punti vendita Terre dell'Etruria per raccontare le sfide affrontate, i risultati raggiunti e le prospettive future della cooperativa.

Luano Severi

Responsabile del centro di Sgrillozzo

"Il centro di Sgrillozzo, nel comune di Manciano, ospita sia il magazzino per la vendita dei mezzi tecnici sia il centro di stoccaggio per produzioni biologiche e convenzionali. L'anno si è concluso con risultati positivi, grazie all'incremento dei cereali conferiti e dei mezzi tecnici commercializzati, sostenuti dalla ristrutturazione del punto vendita e dalla presenza di un tecnico agronomico qualificato, figura fondamentale per supportare le aziende e sviluppare nuove opportunità. Le sfide non mancano: dal limitato ricambio generazionale alla crisi del comparto cerealicolo. Per questo abbiamo ampliato l'offerta con nuovi articoli per l'edilizia, una maggiore gamma di pet food e lo sviluppo di rapporti con aziende orientate a colture a maggior valore aggiunto. Guardiamo al futuro con realismo ma anche con fiducia, convinti che impegno, professionalità e collaborazione ci permetteranno di continuare a sostenere le aziende agricole e il territorio".

Fabrizio Chesi

Responsabile del punto vendita di Chiappino

"Lo scorso anno è stato sicuramente un periodo piuttosto complicato. Sia la campagna cerealicola sia quella olivicola sono state caratterizzate da produzioni decisamente inferiori alle aspettative, con inevitabili ripercussioni sull'attività del magazzino e sui risultati economici. Questa situazione ha determinato un sensibile calo del fatturato che siamo riusciti ad assorbire almeno in parte grazie all'andamento positivo del negozio, che ha contribuito a compensare le difficoltà registrate negli altri settori. Da parte nostra, tuttavia, non sono mai mancati l'entusiasmo, la disponibilità e la voglia di fare, anche nei momenti in cui le cose non sono andate come avremmo desiderato. Continuiamo a lavorare con impegno e fiducia, convinti che la determinazione e la capacità di adattarsi alle difficoltà rappresentino elementi fondamentali per affrontare le sfide future".

Marcello Travascio

Responsabile del centro di Cura Nuova

“ Riassumere un anno non è semplice, soprattutto quando si tratta di un periodo caratterizzato da numerose sfide. Dal punto di vista dei risultati, purtroppo il bilancio non è stato quello che ci aspettavamo. Le condizioni climatiche avverse hanno inciso in maniera significativa sulla nostra attività, causando la mancata semina del cereale, una coltura che rappresenta per noi un elemento strategico e una delle principali fonti di fatturato.
Questa situazione ha inevitabilmente generato ripercussioni sull'intero comparto aziendale. A ciò si sono aggiunti gli effetti delle molteplici crisi che interessano lo scenario globale. L'aumento dei costi dei mezzi tecnici e dei fattori produttivi ha avuto un impatto diretto sulla redditività delle aziende agricole, rendendo ancora più complessa la gestione quotidiana. Le sfide, tuttavia, rappresentano anche uno stimolo a migliorare.

Ogni giorno lavoriamo per ottimizzare le risorse a nostra disposizione, individuare nuove opportunità e guardare con maggiore attenzione a mercati emergenti e prospettive di sviluppo. Per il futuro, il nostro auspicio è che venga restituito il giusto valore al lavoro agricolo e al ruolo fondamentale di chi coltiva la terra. Crediamo che il settore abbia bisogno di una rinnovata centralità, capace di riconoscere non solo l'importanza economica dell'agricoltura, ma anche il suo valore sociale, ambientale e culturale”.

Elena Corridori

Responsabile punto vendita di Magliano in Toscana

“L'incontro del 29 maggio a Donoratico è stato un'importante occasione di confronto e condivisione, utile per conoscerci meglio e riflettere insieme sui risultati raggiunti e sulle sfide future. Tra i temi affrontati, particolare attenzione è stata dedicata all'andamento dei punti vendita.

Per Alimentari Poderone i risultati economici non sono stati eccellenti, ma la crescita della clientela rappresenta un segnale molto positivo. Un risultato costruito grazie alla fiducia dei nostri clienti abituali e dei numerosi turisti che ogni anno tornano a trovarci, confermando il valore del lavoro svolto. Entro la fine dell'anno ci trasferiremo nel nuovo punto vendita di Magliano in Toscana, che sarà integrato con il magazzino professionale.

Si tratta di un cambiamento importante che ci permetterà di dare vita a una realtà più strutturata ed efficiente. La sfida principale sarà costruire una squadra sempre più unita, capace di lavorare con obiettivi comuni e valorizzare le competenze di ciascuno. Nel frattempo siamo concentrati sulla stagione estiva, un periodo fondamentale per la nostra attività, che affronteremo con entusiasmo e determinazione per continuare a offrire ai clienti l'accoglienza e la qualità che ci contraddistinguono”.

Massimo Dani

Responsabile del magazzino di Chianni

"L'anno si è concluso con risultati decisamente positivi. Fino ad aprile 2026 abbiamo registrato un incremento del 25% nei corrispettivi rispetto al periodo precedente, accompagnato da una crescita del fatturato pari al 6%. Si tratta di dati incoraggianti che confermano un percorso di sviluppo importante e testimoniano l'impegno profuso da tutto il team. Naturalmente non sono mancate le difficoltà. La sfida più significativa ha riguardato il settore cerealicolo, che continua a vivere una fase complessa. L'aumento dei costi di produzione, associato a prezzi di vendita dei cereali spesso insufficienti a garantire una redditività adeguata, mette molti agricoltori di fronte a scelte difficili. È una situazione che richiede attenzione costante, capacità di adattamento e la ricerca di nuove soluzioni per sostenere il comparto. Guardando al futuro, vedo opportunità interessanti nello sviluppo di nuovi servizi e iniziative capaci di rafforzare il rapporto con i clienti. La TERRECARD, ad esempio, rappresenta uno strumento importante per favorire la fidelizzazione, mentre l'introduzione di nuovi prodotti può contribuire ad ampliare la nostra offerta. Un caso concreto è rappresentato dalle bombole del gas: offrire un servizio facilmente accessibile e utile alla comunità può attrarre nuova clientela e aumentare la frequentazione del punto vendita. La mia impressione è che esistano ancora margini di miglioramento. In una realtà come quella di Chianni, caratterizzata da una posizione geografica piuttosto isolata e lontana dalle principali direttrici di traffico, è fondamentale sviluppare ulteriori servizi, attività e occasioni di interesse che possano attirare persone e rendere il magazzino sempre più un punto di riferimento per il territorio. Proprio per questo considero molto preziosi momenti di confronto come quello che abbiamo vissuto. Trascorrere una giornata insieme, condividendo idee, problematiche, progetti e momenti conviviali, ha rappresentato un'importante occasione di crescita sia professionale che personale. Ritengo siano iniziative di grande valore e auspico che possano essere riproposte almeno una volta all'anno".

Laura Fontani

Responsabile del punto vendita di Venturina

"L'anno appena trascorso non è stato sicuramente tra i più positivi. Le condizioni climatiche hanno creato numerose difficoltà, soprattutto per chi, come noi, opera nel settore cerealicolo. Le semine sono state molto ridotte e, di conseguenza, anche la richiesta di fertilizzanti ne ha risentito. Già la campagna olivicola non aveva dato i risultati sperati e questa situazione ha ulteriormente complicato il quadro generale. Si tratta di un'annata che speriamo rimanga un'eccezione, perché inevitabilmente i risultati ottenuti non sono stati all'altezza delle aspettative. Tuttavia, il nostro spirito non è mai venuto meno e la sfida per il futuro è già iniziata. I segnali di ripresa sono concreti e stiamo registrando un buon andamento sia nel settore professionale sia in quello hobbistico. Per questo guardo ai prossimi mesi con fiducia e ottimismo. Credo che il nostro territorio abbia ancora grandi potenzialità da valorizzare, soprattutto attraverso un maggiore investimento nel turismo locale. La nostra zona si trova in una posizione strategica, vicina a importanti mete turistiche come le terme, il Golfo di Baratti e numerosi borghi di grande interesse storico e culturale.

A questo si aggiunge la presenza di eccellenze agroalimentari di straordinaria qualità, dall'olio al vino, che rappresentano un patrimonio unico. Sono convinta che il futuro passi proprio dalla valorizzazione delle nostre produzioni d'eccellenza e dalla capacità di promuovere sempre di più il legame tra territorio, agricoltura e turismo".

Daniele Brandoni

Responsabile del punto vendita di San Martino sul Fiora

"L'agricoltura sta attraversando un periodo particolarmente impegnativo, segnato dall'aumento dei costi energetici, dall'instabilità dei mercati e da condizioni climatiche sempre più imprevedibili. In questo scenario, il nostro centro stoccaggio e punto vendita di San Martino sul Fiora vuole rappresentare molto più di un semplice luogo di acquisto: desideriamo essere un punto di riferimento affidabile e un partner concreto per soci e clienti. Il nostro impegno quotidiano è quello di essere sempre più vicini alle esigenze delle aziende agricole e del territorio, migliorando costantemente i servizi offerti e garantendo la disponibilità dei prodotti necessari nei momenti più importanti della stagione.
Sappiamo quanto sia fondamentale poter contare su forniture tempestive e su un supporto competente, soprattutto in un contesto caratterizzato da tante incertezze.
Lavoriamo ogni giorno al fianco degli agricoltori per individuare insieme le soluzioni più adatte alle diverse esigenze, con l'obiettivo di sostenere e valorizzare il loro lavoro.
Crediamo infatti che la forza di una cooperativa risieda proprio nella capacità di creare relazioni di fiducia e di affrontare insieme le sfide del presente e del futuro".

Silvano Betti

Responsabile del punto vendita di Grosseto

"Riassumere un intero anno non è semplice, ma alcuni aspetti meritano sicuramente di essere evidenziati. Anche quest'anno l'andamento climatico ha avuto un impatto significativo sul settore agricolo. In particolare, il comparto cerealicolo ha risentito delle condizioni meteorologiche sfavorevoli, registrando una contrazione del fatturato. Situazione analoga per il settore olivicolo, che ha dovuto affrontare le conseguenze di una stagione poco favorevole dal punto di vista produttivo. Nonostante queste criticità, il nostro punto vendita ha ottenuto un risultato incoraggiante: l'aumento del numero di scontrini emessi. Questo dato testimonia come la nostra offerta stia suscitando interesse in una platea sempre più ampia, coinvolgendo non solo il mondo agricolo ma anche una clientela diversa, attratta dalla qualità dei prodotti e dei servizi proposti. Tra le sfide più importanti che ci attendono nel prossimo futuro vi è lo sviluppo della vendita di materiale professionale per vigneti, un settore sul quale intendiamo investire con convinzione per ampliare ulteriormente la nostra presenza sul territorio e offrire nuove opportunità ai nostri clienti.

Grosseto è una realtà in continua crescita e questo rappresenta uno stimolo importante per tutto il gruppo di lavoro. Per questo desidero ringraziare ogni collaboratore che, con professionalità, competenza e dedizione, affronta quotidianamente le difficoltà e contribuisce al raggiungimento dei nostri obiettivi. È grazie all'impegno, alla disponibilità e all'attenzione verso le esigenze dei clienti che riusciamo a costruire rapporti di fiducia duraturi e a rafforzare il legame con il territorio. Guardiamo quindi al futuro con fiducia, consapevoli delle sfide che ci attendono ma anche delle opportunità che potremo cogliere continuando a lavorare insieme con passione e determinazione".

Agnese Bertini

Responsabile del punto vendita di Donoratico

"Il punto vendita di Donoratico ha vissuto un anno intenso, caratterizzato da sfide importanti ma anche da grandi opportunità di crescita. Uno dei cambiamenti più significativi è stato lo sviluppo del servizio di officina, nato in seguito alla chiusura di un punto di assistenza per mezzi tecnici presente sul territorio. Grazie all'impegno e alla professionalità di due giovani collaboratori, siamo riusciti a rafforzare questo settore, garantendo alle aziende agricole un supporto tempestivo e qualificato. Anche il reparto hobby ha ottenuto risultati molto positivi. Nonostante un contesto economico segnato dall'aumento del costo della vita, le nostre collaboratrici hanno saputo consolidare le vendite e creare un ambiente accogliente, in cui i clienti si sentono davvero come a casa. Il loro sorriso e la loro disponibilità rappresentano un valore aggiunto che viene riconosciuto ogni giorno. L'aspetto che più mi ha colpito e reso orgogliosa, però, è stato il ricambio generazionale all'interno della squadra. L'ingresso di molti giovani ha portato nuove energie, idee e competenze, creando un equilibrio prezioso tra esperienza e innovazione. Questa integrazione ha rafforzato il gruppo e ci permette di affrontare con entusiasmo le sfide future. È questo, in fondo, lo spirito autentico della cooperativa: crescere insieme valorizzando le persone. Un capitolo speciale merita il servizio "A casa tua". Mascia e Angela sono diventate, a tutti gli effetti, le ambasciatrici del benessere e dei prodotti del nostro territorio. Ogni giorno portano nelle case dei clienti qualità, attenzione e vicinanza, affrontando con dedizione le sfide della consegna a domicilio. Tra tempi stretti e percorsi da organizzare, riescono sempre a portare a termine la loro missione con professionalità e sorriso. Questi risultati dimostrano come il lavoro di squadra, la passione e la capacità di adattarsi ai cambiamenti siano gli elementi che continuano a far crescere la nostra cooperativa e a rafforzare il legame con la comunità".

Vincenzo Biagianti

Responsabile del punto vendita di Montepulciano

"La nostra avventura a Montepulciano è iniziata nel 2024 con l'acquisizione del frantoio, un investimento che ha segnato la nascita della filiale di Terra dell' Etruria sul territorio. A maggio 2025 è seguito l'avvio del nuovo punto vendita, un ulteriore passo nel percorso di crescita della cooperativa. L'inizio non è stato privo di difficoltà: essendo un marchio nuovo nella zona, abbiamo dovuto conquistare gradualmente la fiducia dei clienti. Grazie all'impegno quotidiano e alla professionalità del nostro team, i risultati stanno però arrivando e sempre più persone scelgono di affidarsi ai nostri servizi.

La crescita prosegue con un nuovo investimento ad Acquaviva di Montepulciano, dove entro la fine dell'anno aprirà una nuova struttura che rafforzerà ulteriormente la nostra presenza sul territorio.

Sappiamo che radicarsi in una nuova realtà richiede tempo, ma siamo convinti che la forza della cooperativa, gli investimenti realizzati e la dedizione del gruppo di lavoro porteranno risultati importanti e duraturi.

Desidero infine ringraziare tutto lo staff di Terra dell' Etruria per la collaborazione, il supporto e la professionalità dimostrati ogni giorno. È un piacere lavorare insieme a persone competenti e motivate, che contribuiscono concretamente alla crescita della cooperativa".

Francesco Mirri

Responsabile del punto vendita di Pontassieve

"Il 2025 è stato per il magazzino di Pontassieve un anno impegnativo ma ricco di soddisfazioni. Nonostante il completo rinnovamento della squadra di lavoro, dopo una prima fase di assestamento siamo riusciti ad affrontare con successo la stagione primaverile, rispondendo efficacemente alle esigenze sia dei clienti storici della Cooperativa Montalbano sia dei nuovi clienti che hanno scelto di affidarsi a noi. Grazie alla guida di Eliano Arzilli, che ha saputo indirizzarci fin dall'inizio verso gli obiettivi giusti, abbiamo concluso un anno positivo e ricco di risultati, ponendo solide basi per il futuro.

Guardiamo infatti al prossimo anno con fiducia, determinati a migliorarci continuamente e a offrire il massimo impegno a favore della Cooperativa, dei nostri soci e dei nostri clienti".

Tatiana Rossi

Responsabile del punto vendita di Magliano in Toscana

"Non è stato un anno semplice. Nonostante l'impegno di tutto il personale, alcuni obiettivi non sono stati raggiunti, anche a causa dei limiti della struttura attuale, ormai datata e poco funzionale.

I corrispettivi si sono comunque mantenuti su livelli soddisfacenti, mentre il fatturato ha risentito dell'andamento non favorevole delle campagne cerealicole e olivicole.

Guardiamo però al futuro con fiducia: il trasferimento nella nuova struttura all'ingresso di Magliano in Toscana rappresenta un'importante opportunità per migliorare i servizi, aumentare l'efficienza e rafforzare il nostro ruolo sul territorio. Siamo convinti che questo cambiamento segnerà un nuovo punto di partenza per la crescita del punto vendita".

Moreno Balocchi

Responsabile del punto vendita della Marsiliana

"Per il magazzino di Marsiliana, l'anno in corso si è rivelato particolarmente impegnativo e caratterizzato da diverse criticità che hanno richiesto grande capacità di adattamento. Abbiamo dovuto gestire una situazione complessa, legata alla riorganizzazione degli equilibri all'interno del gruppo di lavoro e ai lavori di ristrutturazione della struttura. Avviati a gennaio, sono stati interrotti dopo pochi giorni a causa di un cedimento strutturale del magazzino, che ne ha imposto il blocco per un periodo prolungato. I lavori sono ripresi solo recentemente, ma il loro svolgimento coincide con uno dei momenti di maggiore attività dell'anno. Questo ha comportato inevitabili disagi operativi, costringendoci a lavorare in un contesto organizzativo non semplice e con spazi temporaneamente riorganizzati. Nonostante tutte queste difficoltà, il gruppo ha dimostrato grande spirito di collaborazione e senso di responsabilità. L'inserimento dei nuovi colleghi è stato affrontato con disponibilità e condivisione delle competenze, permettendo di mantenere elevata l'attenzione verso le esigenze di soci e clienti. L'obiettivo è sempre stato quello di garantire continuità nel servizio e offrire il miglior supporto possibile al territorio. Guardiamo al futuro con fiducia. La ripresa dei lavori rappresenta un passo importante verso il ritorno alla piena operatività e siamo convinti che, una volta completati gli interventi, il magazzino potrà tornare a lavorare con i consueti ritmi e con condizioni ancora più funzionali ed efficienti".

Rudi Donnoli

Responsabile del centro di Vignale

"Per la Val di Cornia, il 2025 non è stato un anno particolarmente semplice. Il comparto cerealicolo ha dovuto fare i conti con rese inferiori alla media, sia dal punto di vista quantitativo che qualitativo, aggravate da prezzi che non hanno compensato le difficoltà produttive delle aziende agricole. Anche la campagna del girasole ha presentato criticità, con una raccolta protrattasi fino ai primi di ottobre e conseguenti problemi organizzativi e logistici. Sul fronte olivicolo, l'annata non è stata tra le migliori, sebbene il frantoio di Vignale abbia saputo garantire un buon servizio ai produttori del territorio.

Questo scenario si è inevitabilmente riflesso anche sull'attività del magazzino, che ha vissuto momenti alterni sia nelle vendite sia nell'organizzazione del lavoro. Tuttavia, uno degli aspetti più positivi è stato il valore del gruppo: la disponibilità, la professionalità e la passione di tutto il personale hanno permesso di affrontare le difficoltà con spirito costruttivo e grande senso di responsabilità.

Nonostante il rinvio al 2026 delle nuove semine cerealicole a causa delle condizioni stagionali, abbiamo continuato a lavorare con determinazione, mantenendo sempre alta l'attenzione verso soci e clienti. Guardiamo quindi al futuro con fiducia, convinti che la forza della squadra e l'esperienza maturata ci consentiranno di affrontare al meglio le sfide e le opportunità che ci attendono".

Mattia Rossi

Responsabile del punto vendita di Cascina

"Il 2025 per il magazzino di Cascina è stato un anno di consolidamento della clientela abituale e nel contempo abbiamo notato l'avvicinamento di nuovi clienti nell'ambito hobbistico. Per quanto riguarda invece il comparto professionale viviamo la situazione come la stanno vivendo i nostri soci cerealicoltori, fra materie prime alle stelle e liquidazioni al ribasso, e una situazione climatica che fa di tutto per complicare ancor di più le cose. Dobbiamo lavorare tutti di concerto per alzare la qualità di quello che facciamo per poter attraversare questi momenti nel modo giusto".

Riziero Pera

Responsabile del centro di Polverosa

"Per la sede operativa di Polverosa, il bilancio del 2025 può essere considerato positivo. Nonostante le difficoltà causate dal maltempo, che ha penalizzato la campagna delle semine cerealicole all'inizio del 2026, la crescita registrata in altri settori ha confermato la solidità e la capacità di adattamento di Terre dell'Etruria. Questa esperienza dimostra l'importanza di una cooperativa strutturata e diversificata, capace di garantire continuità di servizi e supporto al territorio. Guardando al futuro, ritengo fondamentale continuare a rafforzare la nostra presenza locale, consolidando il ruolo della sede di Polverosa come punto di riferimento per soci, clienti e comunità. Essere vicini alle persone e alle loro esigenze resta la chiave per continuare a crescere e creare valore".

Punti Vendita

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

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

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

Casino di Terra *(PI)* - 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

Cerbaia *(FI)* - **Via Empolese n. 25/A Loc. Cerbaia - Scandicci (FI)** A Tel. 055769226

Chianni *(PI)* - Loc. Croce del Magno, 58 A H 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

Empoli *(FI)* - Via Lucchese n. 213/B A H Tel. 0571581124

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

Lamporecchio *(PT)* - **Via Matteotti n. 48/50** A H **Tel.** 0573803200

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 606415**

Manciano *(GR)* - Loc. Sgrillozzo A C Tel. +39 0564 609025 Fax +39 **0564609025**

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

Montepulciano *(SI)* -**Via di Martiena n. 2** A F Tel. 0578716305

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

Pontassieve *(FI)* - **Via Lisbona n. 37/B Tel.** 055 836 9874 A H

Riparbella *(PI)* - 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 855197

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

Vinci *(FI)* - **Via Beneventi n. 2/D** F H **Tel.** 0573803200

Il confezionamento di Montepulciano: un servizio in crescita a supporto dei soci

Intervista a Massimo Martinelli, Amministratore delegato di Toscana & Sapori

a cura di Federico Creatini
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

Massimo, ci racconti come nasce l'attività di confezionamento di Montepulciano?
Il confezionamento di Montepulciano si svolge all'interno dei locali del frantoio, una struttura di proprietà di Terre dell' Etruria. Quando nel 2024 la cooperativa ha rilevato il frantoio, è entrata a far parte del progetto anche l'area dedicata al confezionamento, composta da alcuni locali già utilizzati per la gestione dell'olio dei soci. Successivamente, Terre dell' Etruria ha concesso in comodato d'uso sia gli spazi sia le attrezzature e i macchinari a Toscana e Sapori, la società per cui lavoro. Da quel momento abbiamo iniziato a sviluppare un servizio pensato per offrire un valore aggiunto ai soci conferitori.

In cosa consiste concretamente questo servizio?
L'obiettivo è quello di consentire ai soci di ritirare, dopo la molitura delle olive, non semplicemente l'olio sfuso ma un prodotto già pronto per essere commercializzato. Possiamo confezionare l'olio in bottiglie, lattine e bag in box di diverse capacità, complete di etichettatura, lotto, scadenza e tutte le indicazioni previste dalla normativa vigente. In questo modo il socio riceve una referenza finita, immediatamente vendibile sul mercato, senza dover affrontare direttamente tutte le operazioni burocratiche e organizzative necessarie per il confezionamento.

Quali vantaggi offre questo servizio ai produttori?
I vantaggi sono numerosi. Innanzitutto ci occupiamo della filtrazione dell'olio, della sua conservazione e del successivo confezionamento. Inoltre mettiamo a disposizione dei soci alcune cisterne dedicate, che possono essere affittate per conservare il proprio prodotto durante l'anno.
Questo aspetto è particolarmente importante perché permette di unificare in un'unica partita le diverse moliture effettuate nel corso della stagione. In questo modo il produttore ottiene un olio omogeneo e costante nelle caratteristiche qualitative, facilitando anche il percorso di certificazione.

Parlando di certificazioni, quali opportunità offre il centro di Montepulciano?
La struttura permette ai soci di accedere non solo alla certificazione IGP Toscano, ma anche alla DOP Terre di Siena, una denominazione particolarmente prestigiosa e più restrittiva rispetto all'IGP. Per ottenere la DOP è necessario che non solo le olive provengano dalla provincia di Siena, ma che anche tutte le fasi successive – dalla molitura alla

filtrazione, dal confezionamento all'etichettatura –vengano effettuate all'interno dell'area di produzione autorizzata. Grazie alla presenza del confezionamento direttamente a Montepulciano, siamo in grado di garantire il rispetto di questi requisiti. Non a caso, Terre dell' Etruria ha introdotto nel 2024 una linea dedicata alla DOP Terre di Siena in diversi formati, dalle bottiglie da 0,25, 0,50 e 0,75 litri fino alle latte e, da quest'anno, ai bag in box da 5 litri.

Com'è organizzata la struttura dal punto di vista operativo?

Pur essendo una realtà di dimensioni contenute, il confezionamento è organizzato in modo molto funzionale. All'ingresso troviamo un'area destinata allo stoccaggio dei materiali di confezionamento: cartoni, scatole e contenitori di varie dimensioni. In un'altra zona sono collocate circa quindici cisterne, con capacità che vanno da 200 a 3.000 litri, utilizzate sia per le lavorazioni quotidiane sia per il servizio di deposito riservato ai soci. Qui è presente anche una postazione amministrativa con computer e scrivania per la gestione delle attività.
Proseguendo si accede all'area operativa vera e propria, dove sono installate le attrezzature per il confezionamento: una macchina imbottigliatrice manuale, una tappatrice manuale, una riempilattine automatica utilizzata per latte e bag in box e una linea automatica Alphatec in grado di gestire l'intero processo di imbottigliamento, dalla riempitura fino all'etichettatura. Quest'ultima viene utilizzata soprattutto per produzioni di dimensioni più importanti. La filtrazione viene invece effettuata in un locale dedicato, sempre all'interno del complesso.

Quali sono le prospettive future?

Si tratta di una realtà ancora giovane ma in continua evoluzione. Il nostro obiettivo è far conoscere sempre di più questo servizio ai soci, affinché possano coglierne tutti i vantaggi. In molti frantoi, infatti, attività come la filtrazione, le analisi qualitative dell'olio, la classificazione del prodotto e il confezionamento non vengono offerte direttamente.

Noi crediamo che questo rappresenti un importante valore aggiunto per i soci della cooperativa, perché consente loro di risparmiare tempo, semplificare la gestione documentale e disporre di un prodotto pronto per il mercato, garantendo al tempo stesso elevati standard qualitativi e il rispetto delle certificazioni. È un servizio che richiede impegno, attenzione e professionalità, ma che può contribuire in maniera concreta a valorizzare il lavoro degli olivicoltori e a rafforzare il legame tra la cooperativa e il territorio.

La Tosca, il grano che racconta la Toscana

di Federico Creatini
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

QUI
COLTIVIAMO
L'AMORE
PER IL NOSTRO
TERRITORIO
unicoop
firenze

Il sole di maggio illumina le spighe ancora verdi. Il vento attraversa i campi e muove il grano come un'onda lenta. È in questo scenario che il 19 maggio i rappresentanti di Unicoop Firenze hanno incontrato i tecnici e i responsabili di Terre dell'Etruria per conoscere da vicino il percorso che porta il grano toscano a trasformarsi in pasta. Una visita che ha avuto un significato preciso: mostrare cosa c'è davvero dietro un prodotto che arriva sugli scaffali della cooperativa di consumo. Dietro un pacco di pasta, infatti, non ci sono soltanto materie prime e processi industriali. Ci sono aziende agricole, scelte agronomiche, investimenti, controlli e una rete di persone che condividono una stessa idea di agricoltura.

La Tosca nasce proprio da questa visione. Non una semplice marca, ma un progetto di filiera che mette in relazione il lavoro degli agricoltori toscani, l'attività di Terre dell'Etruria e il ruolo della distribuzione cooperativa, con l'obiettivo di garantire qualità, trasparenza e una remunerazione equa lungo tutta la catena produttiva.

Una filiera che parte dalla terra.

Quando si parla di pasta, l'attenzione si concentra spesso sul prodotto finito. In realtà, la qualità si costruisce molto prima, a partire dalla scelta delle sementi e dalla gestione agronomica dei campi. Terre dell'Etruria segue direttamente i produttori coinvolti nella filiera attraverso una rete di tecnici agronomi che accompagnano le aziende durante tutto il ciclo colturale. La selezione delle varietà viene effettuata tenendo conto delle diverse caratteristiche dei territori toscani: dalle aree costiere a quelle interne, dai terreni più sabbiosi a quelli più argillosi. L'obiettivo è individuare le varietà più adatte alle condizioni locali e più resistenti agli stress climatici e alle patologie. Questo approccio permette di ridurre il ricorso agli interventi fitosanitari e di migliorare la qualità finale del raccolto. A supporto degli agricoltori vengono inoltre utilizzati strumenti di agricoltura di precisione e sistemi digitali di supporto alle decisioni, che aiutano a ottimizzare concimazioni e trattamenti. La sostenibilità, in questo contesto, non è uno slogan ma un insieme di pratiche concrete che consentono di ridurre l'impatto ambientale e migliorare l'efficienza produttiva.

Una rete diffusa sul territorio.

La forza della filiera La Tosca risiede nella sua dimensione cooperativa. I numeri raccontano una realtà capillare: oltre 1.000 soci conferitori, 15 centri di stoccaggio distribuiti sul territorio regionale e quasi 386 mila quintali di cereali conferiti ogni anno. La cooperativa svolge un ruolo fondamentale di aggregazione. I centri di stoccaggio non rappresentano soltanto luoghi di raccolta del prodotto, ma veri e propri presidi territoriali che garantiscono il controllo qualitativo e la tracciabilità delle produzioni. Per le filiere dedicate ai grani certificati sono stati individuati specifici centri specializzati, capaci di mantenere separate e monitorate le diverse produzioni. Una scelta che aumenta ulteriormente le garanzie per il consumatore finale. "Per noi è fondamentale costruire filiere e contratti di coltivazione che valorizzino il grano conferito dai nostri cerealicoltori", precisa Luca Bru-

netti, responsabile del settore cerealicolo di TdE. “Questa è la nostra missione: garantire il massimo valore possibile ai produttori, soprattutto in una fase in cui il mercato cerealicolo è caratterizzato da prezzi bassi che spesso non coprono i costi di produzione. Allo stesso tempo, queste filiere consentono di portare sulle tavole una pasta 100% toscana, senza glifosate e certificata a residuo zero”.

Dal campo alla tavola, senza perdere traccia. Una delle caratteristiche più rilevanti della filiera è la completa rintracciabilità del prodotto. Ogni lotto può essere seguito lungo tutto il percorso: dalla coltivazione del grano, allo stoccaggio, fino alla trasformazione e alla distribuzione.
Questo sistema è supportato da certificazioni riconosciute e da controlli continui. Dal 2020 la filiera è certificata secondo lo standard ISO 22000 per la sicurezza alimentare, mentre specifici protocolli garantiscono l’assenza di glifosato e il controllo dei residui fitosanitari. La tracciabilità non rappresenta soltanto una tutela per il consumatore. È anche uno strumento di valorizzazione del lavoro agricolo, perché consente di raccontare l’origine del prodotto e il percorso che lo ha generato. “La pasta La Tosca conquista sempre più consumatori grazie al suo sapore genuino e alla capacità di esaltare ogni condimento”, spiega Daniele Presenti, Brand manager di Terre dell’Etruria. “In ogni piatto, i sapori della tradizione si esprimono con autenticità, rappresentando al meglio i territori che vanno dalle coste toscane fino alle colline pisane e della Val d’Orcia, dove matura il grano con cui è prodotta. Numerosi agriturismi e ristoranti l’hanno già scelta come simbolo di eccellenza, apprezzando un prodotto di alta qualità, sostenibile, buono e profondamente legato al territorio”.

Qualità che si misura.
Dietro la parola ″qualità″ esistono parametri precisi. Per entrare nella filiera, il grano deve rispettare requisiti rigorosi relativi a contenuto proteico, peso specifico, umidità e presenza di contaminanti. Le partite che non soddisfano gli standard vengono escluse dal circuito dedicato. Accanto ai controlli sul prodotto, vengono effettuate analisi lungo tutta la filiera: sul grano in campo, sul cereale stoccato e sul prodotto finito. Nel periodo 2020-2025 sono state realizzate oltre ottanta analisi specifiche, accompagnate da verifiche interne ed esterne che hanno evidenziato livelli di conformità particolarmente elevati. I reclami registrati in cinque anni sono stati soltanto sette e nessuno ha riguardato aspetti di sicurezza alimentare.

Il valore della cooperazione.
La visita organizzata nei campi ha evidenziato anche un altro aspetto fondamentale: la collaborazione tra produzione agricola e distribuzione. Il rapporto tra Terre dell’Etruria e Unicoop Firenze rappresenta un esempio di come la cooperazione possa costruire filiere più solide e trasparenti. Da una parte ci sono gli agricoltori, che trovano un interlocutore capace di valorizzare il loro lavoro e garantire continuità agli investimenti. Dall’altra ci sono i consumatori, che possono scegliere un prodotto di cui conoscono provenienza, caratteristiche e percorso produttivo. In mezzo si colloca un sistema che redistribuisce valore lungo tutta la catena e contribuisce a mantenere vivo il tessuto agricolo regionale.

Guardare avanti.
La Tosca continua a evolversi. Il progetto sta investendo nello sviluppo di nuove referenze, in soluzioni orientate al concetto di “zero residui” e in strumenti di comunicazione che rendano ancora più immediato il racconto della filiera. Ma la direzione resta la stessa: costruire una pasta che sia espressione autentica del territorio toscano e che sappia coniugare qualità, sostenibilità e innovazione. Perché oggi il valore di un alimento non dipende soltanto da ciò che contiene, ma dalla storia che porta con sé. E nel caso della Tosca, quella storia inizia molto prima del piatto: nasce nei campi, nel lavoro degli agricoltori e nella capacità della cooperazione di trasformare una materia prima locale in un progetto condiviso di sviluppo territoriale.

La filiera in numeri:
- 1.006 soci conferitori
- 15 centri di stoccaggio
- 385.828 quintali di cereali conferiti
- 132.172 quintali di prodotto lavorato
- Fatturato filiere 2025: 84,7 milioni di euro
- 17 tecnici agronomi dedicati

La rete della filiera

Indicatore	*Valore*
Soci conferitori	1.006
Centri di stoccaggio	15
Cereali conferiti (ql)	385.828
Prodotto lavorato (ql)	132.172

Ettari coinvolti nella campagna 2026
Grano duro: 365 ha
Grano tenero: 336 ha
Grani antichi: 30 ha

CUN grano duro: l'ennesima occasione persa tra aspettative e false illusioni

di Luca Brunetti,
Responsabile cerealicolo di Terre dell'Etruria

Il 30 marzo 2026 rappresenta una data storica per il comparto cerealicolo italiano: è stato pubblicato ufficialmente il primo listino elaborato dalla Commissione Unica Nazionale (CUN) del grano duro. Un passaggio atteso da tempo, preceduto da una lunga fase sperimentale e accompagnato da aspettative elevate da parte di tutta la filiera. A conti fatti, però, e forse non poteva essere diversamente, molte di quelle aspettative sono state progressivamente disattese, ancor prima che la Commissione iniziasse concretamente la propria attività. Esiste infatti un disallineamento di fondo tra le finalità reali per cui la CUN è stata istituita e le speranze che molti operatori, soprattutto e comprensibilmente agricoltori, avevano riposto in questo strumento.
La Commissione nasce con l'obiettivo di formulare, nella maniera più trasparente e lineare possibile, un prezzo settimanale di riferimento del grano duro, individuandone anche le tendenze di mercato nei quattro principali macro-areali nazionali: Nord, Centro, Sud e Isole. In questa configurazione, la CUN opera sostanzialmente come una qualsiasi borsa merci, luogo di incontro tra domanda e offerta nel quale viene definito un prezzo di compravendita del prodotto. È quindi legittimo chiedersi quale sia il reale valore aggiunto di questo strumento, considerando che già prima esistevano commissioni prezzi e borse merci incaricate di svolgere analoghe rilevazioni, presumibilmente in un contesto anch'esso caratterizzato da trasparenza e libero mercato.

Le aspettative degli agricoltori, tuttavia, erano ben altre.
Per mesi si è parlato di prezzo equo, di remunerazione adeguata del lavoro agricolo e di riconoscimento dei costi di produzione sostenuti dalle aziende agricole. In molti si sono convinti che la CUN potesse rappresentare la risposta ad un problema ormai strutturale ed atavico: il divario crescente tra i bassi prezzi riconosciuti al grano duro e l'aumento costante dei costi dei mezzi tecnici necessari per produrlo. Purtroppo però non è così, né potrà mai esserlo. La CUN, infatti, può monitorare il mercato e fotografarne l'andamento con maggiore trasparenza, ma non può imporre prezzi né correggere gli squilibri economici che caratterizzano il settore. Non può intervenire sulle dinamiche della domanda e dell'offerta, né garantire, da sola, una remunerazione sufficiente agli agricoltori. È proprio per questo che la CUN rischia di essere uno strumento nato sotto una cattiva stella: interpretato in modo improprio, caricato di aspettative che non avrebbe mai potuto soddisfare e, di conseguenza, destinato a generare inevitabili delusioni. Un progetto che, per certi aspetti, appare affetto da un vero e proprio vitium originis, un vizio d'origine, che ne ha compromesso la corretta percezione fin dalla nascita.

Le incomprensioni di tanti sono quindi, scusate il gioco di parole, più che comprensibili e persino giustificate, perché la CUN, così concepita, non affronta né risolve i problemi strutturali che da anni affliggono il comparto cerealicolo. Oggi siamo alle porte della campagna di raccolta 2026 e tutto lascia presagire l'avvio di una nuova campagna di commercializzazione caratterizzata da prezzi destinati a collocarsi al di sotto dei costi di produzione. I fondamentali di mercato non sembrano offrire segnali incoraggianti ed il rischio concreto è quello di assistere all'ennesima annata in cui i cerealicoltori non riusciranno a coprire le spese sostenute per coltivare un ettaro di grano duro. Una situazione che, del resto, si è già verificata almeno nelle ultime due campagne.

Ad onore del vero, è intellettualmente onesto sottolineare che, in tutto ciò, non significa che la CUN sia uno strumento inutile e non è tutto da buttar via. Qualunque iniziativa finalizzata ad aumentare la trasparenza e la credibilità del mercato merita attenzione e collaborazione. Tuttavia, è evidente che la Commissione dovrà essere migliorata sotto diversi aspetti per evitare di trasformarsi in un organismo autoreferenziale, calato dall'alto e poco aderente alla realtà produttiva nazionale.
Un primo elemento sul quale sarà necessario intervenire riguarda la classificazione merceologica del prodotto. Delle quattro categorie individuate dalla CUN, ben tre sono

dedicate a grani proteici o ad alto contenuto proteico, una scelta che appare scarsamente rappresentativa della reale produzione nazionale. Forse con eccessiva fretta sono state eliminate categorie storicamente rilevanti come il Buono Mercantile ed il Mercantile, che continuano a rappresentare una quota significativa del grano prodotto in Italia. Il grano con contenuto proteico inferiore al 13% non può essere considerato una categoria omogenea. Generalizzare significherebbe ignorare differenze qualitative importanti e perdere potere contrattuale nei confronti dell'industria di trasformazione.

Paradossalmente, l'attuale impostazione potrebbe finire per far valorizzare di più il grano estero, generalmente caratterizzato da elevati tenori proteici, penalizzando invece una parte consistente della produzione nazionale. Un risultato che andrebbe nella direzione opposta rispetto agli obiettivi prefissati. Inoltre, non da meno, qualora le classi non rispecchiassero la reale qualità del grano nazionale, si incentiverebbe la nascita di forme di contrattualizzazione locale e privata, col rischio di ulteriore frammentazione delle granarie.

Un secondo punto meritevole di analisi, è quello relativo ai soggetti e relative rappresentanze facenti parte della Commissione: è innegabile che, così composta, siano escluse intere categorie fondamentali e con voce in capitolo nella filiera del grano duro, una su tutte, quella degli stoccatori, di cui la cooperativa Terre dell'Etruria fa parte.

Guardando oltre la CUN, è però necessario affrontare con serietà le criticità del comparto cerealicolo nel suo complesso. Il nostro obiettivo deve e dovrà essere sempre quello di tutelare il lavoro dei cerealicoltori, accompagnandoli nella ricerca di soluzioni concrete capaci di ridurre i costi di produzione ed aumentare il valore delle produzioni. L'unica strada realmente percorribile è quella della filiera: costruire percorsi condivisi, accordi stabili e modelli organizzativi in grado di generare valore aggiunto e distribuirlo equamente tra tutti gli anelli della catena produttiva, a partire dagli agricoltori. A questi ultimi, il dovere di credere in questi percorsi in un'ottica di medio/lungo periodo, poiché è l'unica strada in grado di differenziare la produzione e garantire, quindi, una remunerazione sicura e soddisfacente, evitando l'adesione occasionale e l'abbandono di questi progetti alla prima occasione utile, in cui il prezzo del grano duro torna magari, temporaneamente, a crescere.

In conclusione, è vero che il mondo agricolo ha sempre dimostrato una straordinaria capacità di resilienza. È vero che gli agricoltori continuano a resistere e ad adattarsi a condizioni sempre più difficili. Ma è altrettanto vero che questa resilienza non può essere considerata inesauribile.

Se vogliamo salvaguardare un patrimonio agricolo, economico e culturale che rappresenta una componente identitaria dei nostri territori, è necessario intervenire con decisione e visione strategica. Non bastano nuovi strumenti di rilevazione dei prezzi: servono politiche, investimenti e modelli di filiera capaci di restituire dignità economica al lavoro agricolo e prospettive concrete al settore cerealicolo italiano.

UN IMPORTANTE RICONOSCIMENTO PER IL NOSTRO ROSATO MAREMMA TOSCANA DOC 2025

Sbocciato ha ottenuto 90 punti da Falstaff nel Falstaff Rosé Special 2025, confermando la qualità e l'identità del nostro territorio. Il nostro rosato da uve Ciliegiolo si distingue per eleganza, freschezza e personalità, esprimendo al meglio le caratteristiche della Maremma Toscana. Un vino che racconta la passione dei nostri viticoltori e il legame profondo con una terra vocata alla produzione di eccellenze. Questo importante riconoscimento premia l'impegno quotidiano di tutta la filiera e rappresenta uno stimolo a continuare nel percorso di valorizzazione delle nostre produzioni. Un ringraziamento speciale va ai nostri soci conferitori, che con dedizione, professionalità e attenzione alla qualità delle uve contribuiscono ogni anno a raggiungere risultati come questo. Senza il loro lavoro traguardi come quello ottenuto da Sbocciato non sarebbero possibili.

Il monitoraggio integrato della mosca dell'olivo per Terre dell'Etruria: strategie di difesa nell'era del cambiamento climatico

del dott. Paolo Granchi
Responsabile tecnico e direttore commerciale di TdE

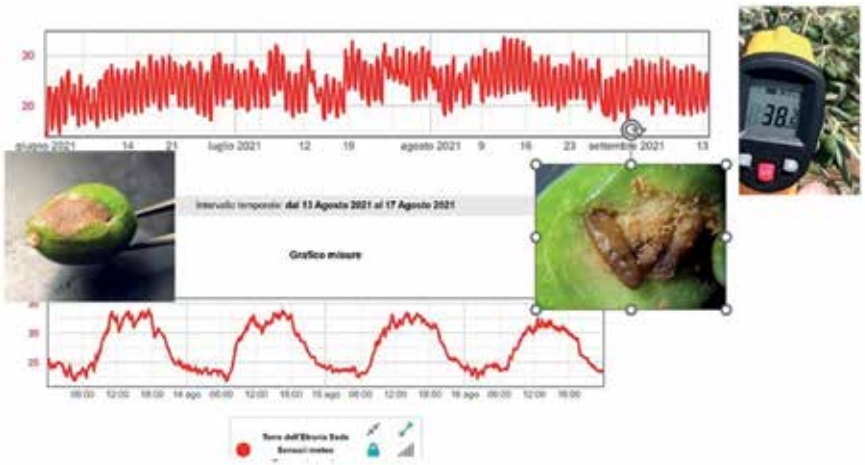
Il cambiamento climatico sta riscrivendo le regole dell'olivicoltura toscana, influenzando notevolmente la biologia e il ciclo della mosca dell'olivo (Bactrocera oleae), il fitofago più dannoso a livello economico. Per Terre dell'Etruria (TDE), che opera su circa 6000 ettari di oliveto con oltre 4790 olivicoltori, l'attività di monitoraggio e difesa è diventata un pilastro strategico per garantire la qualità, in particolare in vista del limite di acidità imposto per l'olio IGP Toscano (< 0,45% acido oleico).l'attività di monitoraggio per il 2026 sarà strutturata con 11 tecnici rilevatori così individuati :

1) Area Montalbano(Frantoio Vinci) : Dr. Dario Arzilli , Dr. Edoardo Pasqualetti
2) Area Val di Cecina(Frantoio MElatina) : Dr. Piero Bacci , Dr. Marco Griselli
3) Area Donoratico / San Vincenzo(Frantoio Donoratico) :Dr. sa Camilla Ceccarelli; Dr. sa Andreina Dagnino
4) Area Grosseto Nord/ Val di Cornia (Frantoio Vignale) : p.a Sandro Fiorenzani/Dr. Leonardo Mugnaini
5) Area Grosseto (Frantoio Montiano) : Dr. Banducci Giacomo/ Dr. Edoardo Rossi
6) Area Montepulciano(Frantoio Montepulciano) : Dr. Diego Zuccari
7) Area Monte Pisano: in corso di definizione

1. L'Impatto del Clima sul Ciclo Biologico della Mosca.

Oggi, i danni causati dalle avversità climatiche (come siccità, alluvioni e caldo eccessivo) tendono a prevalere sulle avversità parassitarie, ma il clima amplifica la dannosità della mosca dell'olivo.

- **Temperature Ottimali e Sviluppo Accelerato:** Il range termico ideale per lo sviluppo completo della mosca (dall'uovo all'adulto) è tra 18 °C e 28 °C. A circa 24-25 °C, il ciclo può completarsi rapidamente in soli 20-25 giorni, portando a una rapida successione di generazioni (fino a IV-V in annate favorevoli).
- **Svernamento e Infestazioni Precoce:** Gli inverni sempre più miti, come quello del 2024/2025, che ha registrato 20 C° in più di accumulo termico rispetto all'anno precedente, favoriscono la sopravvivenza di una maggiore quantità di forme svernanti (generalmente come pupe nel terreno o nelle olive residue). Inoltre, temperature primaverili più alte possono anticipare di circa 15 giorni la recettività delle drupe all'attacco.
- **Fattori Limitanti:** Ondate di calore persistenti oltre i 30 °C, specialmente se associate a bassa umidità, possono causare una forte mortalità di uova e larve di prima età, arrestando temporaneamente l'ovideposizione, come avvenuto negli anni 2021,2023 e 2024.



2. La Rete di Monitoraggio di Terre dell'Etruria.

La difesa fitosanitaria non può prescindere da un piano di monitoraggio adeguato per rilevare la fenologia della specie. TDE ha potenziato il proprio servizio tecnico, operando su una vasta rete che si estende lungo il litorale da Orbetello a Rosignano, includendo l'entroterra fiorentino e i Monti Pisani.

• **Tempistiche:** Il monitoraggio dei voli (popolazione adulta) viene effettuato già in primavera (Marzo/Aprile) e in modo costante. Il monitoraggio settimanale vero e proprio dell'infestazione pre-immaginale ha inizio per TDE dalla prima settimana di luglio.

• **Metodologie:**

• **Popolazione Adulta:** Utilizzo di trappole a feromone e cromotropiche (es. FLYPACK, KARATE TRAP B, OLIVE FLY). Le trappole per la cattura massale dovrebbero essere posizionate già a inizio aprile per una previsione efficace dell'infestazione.

• **Infestazione Attiva:** Campionamento di 100 olive per appezzamento, ritenuto omogeneo per varietà, metodo di conduzione(integrato o biologico) per valutare l'infestazione "attiva" (uova e larve di prima/seconda età) e "dannosa" (larve di terza età).

Supporto Tecnologico: Il servizio di assistenza tecnica si avvale di un sistema di rilevamento agrometeo (ad esempio tramite stazioni NETSENSE o PESSL) per interpretare i cambiamenti climatici in atto. TDE emette bollettini settimanali di difesa e nutrizione per le varie aree a partire da giugno e attiva servizi di allerta tramite WhatsApp o web al link https://www.terretruria.it/monitoraggio .

3. Strategie di Difesa e Prodotti Raccomandati.

La strategia di difesa integrata e biologica di Terre dell'Etruria si concentra sull'anticipo degli interventi, sul contenimento preventivo degli adulti e sulla protezione del frutto dagli stress idrotermici.

Tipo di Difesa	Azione	Prodotti e Metodi	Note Tecniche
Preventiva/Repellente	Anti-ovideposizione, anticascola, termoprotettiva.	**Caolino (SURROUND/DACUSOL/MANISOL)**: 40-50 kg/ha.	Agisce disorientando la mosca con il colore bianco e proteggendo i frutti dalle scottature. L'efficacia è potenziata con l'aggiunta di **Propoli** o **Distillato di legno** come adesivanti/anti-deponenti. Il Caolino deve essere riapplicato dopo piogge dilavanti.
Adulticida (Cattura Massale/Esca)	Riduzione della popolazione adulta.	**FLYPACK/KARATE TRAP B/RAFAGA TRAP OLIVE** (trappole con esca); **SPINTOR FLY** (esca proteica con Spinosad); **Exirel®Bait**: esca (VISAREL) + Cyantraniliprole (EXIREL) .	Essenziale in annate ad alta pressione; per la cattura massale è più efficace su superfici maggiori di 5 ettari.
Larvicida (Curativa)	Intervento diretto contro uova e larve.	**SIVANTO PRIME** (Flupiradifurone: 75 ml/hl). **EPIK SL** (Acetamiprid: 150 ml/hl) **KESTREL**(Acetamiprid: 50 ml/hl)	Il momento di intervento è cruciale, basato sul monitoraggio settimanale dell'infestazione attiva (uova e larve giovani). Si raccomanda di non ritardare l'applicazione.
Agronomiche	Mitigazione stress	**Fertilizzazione** (al suolo e fogliare) e **Biostimolanti** (a base algale, Glicin	Evitare di lasciare olive

L'angolo *della Ricetta*

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

PASTA FRITTA CROCCANTE "LA TOSCA"

Ingredienti per 4-6 persone

- 500 g di pasta (spaghetti, fusilli, penne o rigatoni "La Tosca")
- Olio Evo Antico Borgo q.b. per friggere
- Sale fino q.b.

Preparazione

1. Porta a ebollizione abbondante acqua salata in una pentola capiente.
Versa la pasta e cuocila per circa 1 minuto oltre il tempo indicato sulla confezione: dovrà risultare ben cotta ma ancora integra.

2. Scola accuratamente la pasta e distribuiscila in uno strato uniforme su vassoi o canovacci puliti. Lasciala asciugare completamente per almeno 1-2 ore. Per un risultato ancora più croccante, puoi lasciarla riposare in frigorifero per alcune ore o per tutta la notte.

3. Versa abbondante olio Evo in una padella profonda o in una friggitrice e portalo a una temperatura compresa tra 180 e 190°C. Mantieni la temperatura costante durante tutta la frittura.

4. Friggi la pasta in piccole quantità, evitando di riempire eccessivamente la padella. In questo modo l'olio non subirà bruschi abbassamenti di temperatura e la pasta risulterà più asciutta e croccante.

5. Durante la cottura, lascia che la pasta si compatti leggermente e girala soltanto una o due volte con una forchetta o una schiumarola. Mescolarla continuamente potrebbe romperla e comprometterne la consistenza.

6. Dopo circa 3-5 minuti, quando avrà assunto un colore dorato intenso e una consistenza croccante, scolala con una schiumarola.

7. Trasferisci la pasta su carta assorbente per eliminare l'olio in eccesso e aggiungi un pizzico di sale finché è ancora calda.

8. Servi immediatamente, da sola come snack croccante oppure come accompagnamento ad antipasti, taglieri e aperitivi.

Consigli dello chef

• La fase di asciugatura è fondamentale: meno umidità contiene la pasta, più croccante sarà il risultato finale.

• Per una versione aromatica, aggiungi alla pasta appena fritta pepe nero, paprika affumicata, pecorino grattugiato o erbe aromatiche tritate.

Presentazione

Servi la pasta fritta in un cono di carta paglia o in una ciotola da condividere. È perfetta come stuzzichino da aperitivo, accompagnata da creme salate, maionese aromatizzata o salse a base di pomodoro e peperoncino "Antico Borgo". La sua consistenza croccante e il gusto semplice la rendono uno snack sfizioso e originale della tradizione popolare.

Un consiglio?

Perfetta da abbinare alle salse come pesto al basilico sugo all'aglione "Antico Borgo" per un gusto più deciso.

Colza: gestione agronomica e strategie per la filiera

del dott. Paolo Granchi
Responsabile tecnico e direttore commerciale di Terre dell'Etruria

La colza (Brassica napus L.) è una coltura oleaginosa che offre ampi margini di miglioramento in Italia, rappresentando un'ottima alternativa ai cereali autunno-vernini. La sua coltivazione contribuisce ad allungare la rotazione colturale, riducendo la pressione di parassiti e infestanti e garantendo un'importante copertura del terreno nel periodo autunno-invernale. La colza, a differenza di altre oleaginose (soia, girasole) **ha il vantaggio di non essere predata da piccioni, cinghiali e altri animali nocivi**. Inoltre, negli ultimi due anni, il crescente apprezzamento sul mercato mondiale degli oli di semi, e in particolare dell'olio di colza, ha reso questa coltura particolarmente interessante anche sotto il profilo economico. Con gli attuali prezzi di liquidazione della granella e gli attuali costi di produzione, il raggiungimento di rese superiori ai 20 quintali per ettaro consente infatti di ottenere risultati produttivi ed economici di sicuro interesse.

1. Tecnica Colturale (Terreno e Semina).

Un approccio tecnico preciso è cruciale per minimizzare i potenziali limiti della coltura.

Terreno e Rotazione:

1. La colza predilige terreni profondi e tendenzialmente leggeri, ma ha capacità di adattarsi anche a quelli pesanti, purché ben drenati.

2.Il letto di semina deve essere perfettamente affinato e privo di ristagni idrici, fenomeno particolarmente frequente nell'areale pisano, soprattutto in assenza di adeguati livellamenti nei suoli argillo-limosi, indispensabili per favorire il rapido deflusso delle acque piovane. Negli ultimi cinque anni, infatti, tali criticità si sono accentuate a causa dell'aumento dell'intensità delle precipitazioni – con eventi che possono raggiungere i 60-70 mm/ora – riconducibile agli effetti del cambiamento climatico. Una corretta preparazione del terreno risulta quindi fondamentale per garantire una buona germinazione e un adeguato sviluppo radicale.

Ottobre 2026 – mancata emergenza per ristagno idrico:

• Si consiglia la lavorazione tradizionale con aratura, specialmente nei terreni pesanti o eccessivamente compattati.

• In terreni con presenza di loietto resistente ai graminici-

di, l'inserimento della colza nella rotazione, sia per l'impiego di formulati commerciali con principi attivi alternativi ai classici graminicidi, sia per la elevata competizione con le malerbe, migliora anche il controllo di tali infestanti nella rotazione.

Semina:

• **Periodo Ideale:** Fine agosto – 30 settembre.

• **Profondità e Densità:** La profondità ideale è di circa 2-2,5 cm, con il seme che deve aderire al terreno. La densità di semina varia da 50/55 semi/mq (settembre) a 60/65 semi/m^2(ottobre) pari a 3-4,5 kg/ha, normalmente una dose è sufficiente x 2,5 ettari. La semina può essere fatta con seminatrice da cereali con idonei sistemi di regolazione della profondità oppure con macchine pneumatiche a file distanti 45/50 cm.

• **Pratiche Aggiuntive:** È bene rullare sia in pre-semina che in post-semina. In assenza di precipitazioni, può essere utile un'irrigazione post-semina per facilitare la germinazione, la quale avviene dopo 10-15 giorni.

2. Concimazione e Fabbisogni Nutritivi.

La colza ha bisogno di discrete quantità di elementi nutritivi, in particolare azoto e zolfo.

Fabbisogno di Azoto (N):

• Il fabbisogno potenziale di azoto è di circa 2/3 unità di azoto per quintale di granella prodotta. Per un obiettivo di produzione di 40 q/Ha, gli apporti dovrebbero essere di almeno 140-160 unità/Ha.

• Applicazione. Frazionare gli apporti azotati in due interventi. Il primo alla ripresa vegetativa (inizio febbraio), utilizzando fertilizzanti a base di solfato ammonico (250–300 kg/ha); il secondo dopo l'inizio della levata (inizio marzo), con nitrato ammonico (300 kg/ha). Tra i prodotti consigliati rientra Leon.

• Avvertenza: Eccessi di azoto possono rendere la pianta più sensibile alle malattie e aumentare la carenza di zolfo.

• Il fabbisogno in fosforo può essere soddisfatto da apporti di prodotti microgranulari alla semina (Umostart Cereal 10-43- Vital trek- Mycofertil -Easy Start BS), oppure insieme al diserbo pre-emergenza un apporto di fosforo liquido (MagPhos, Vitalfosca)

Zolfo (S):

• La colza invernale è esigente in zolfo, che deve essere fornito sotto forma di solfato.

• Si raccomanda di apportare 75 /80 kg/ha di solfato (SO3) il cui fabbisogno deve essere soddisfatto prima dell'inizio della levata. Esempio di concimi utilizzabili sono Sulfan (50 kg/ha) oppure NEXUR 38, indicato in primavera per una fioritura più abbondante.

• Anche fogliare AZOS (10 lt/ha) può esse un interessante combinazione di azoto e zolfo da applicare ad inizio levata.

Altri Elementi:

• **Potassio (K):** il fabbisogno di potassio della coltura è particolarmente elevato, attestandosi tra 120 e 150 kg/ha, soprattutto nella fase che precede la fioritura. È consigliabile effettuare una localizzazione alla semina, privilegiando l'impiego di solfato potassico; in alternativa o in integrazione, possono essere previsti apporti di prodotti fogliari come AGRIPOTASH, anche in miscela con i prodotti per la difesa.

• **Micronutrienti:** eventuali carenze latenti possono essere prevenute attraverso applicazioni fogliari mirate, in particolare con apporti di 500–600 g/ha di boro (B), di cui circa 150 g/ha in autunno, e 200–300 g/ha di manganese (Mn), elementi fondamentali per sostenere lo sviluppo vegetativo e la produttività della coltura.

3. Selezione Varietale e Filiera

• **Varietà:** La sperimentazione conferma l'opportunità di valutare l'adattabilità degli ibridi in commercio. Varietà note nel contesto Terre dell'Etruria, sulle quali nella campagna 2026 sarà effettuato un monitoraggio sulle rese quantitative e qualitative, includono gli ibridi: **Picard,Janosh-00(new)**, idonea anche per semine tardive e resistente alla siccità, **Ambassador, Miranda, In 1266-00 CL**(idonea anche per ambienti collinari),**PX 131- PX 141** (carattere Maximus e taglia ridotta), **PT 134, PT279CL**(Clearfield), **PT 303** (tollerante sclerotinia). Per la protezione nella delicata fase dell'emergenza sono raccomandati sementi trattate con LUMIPOSA (Cyantraniliprole) che garantisce protezione contro altiche, Mosca del cavolfiore,Tentredine delle cruci-

fere. Per garantire una elevata protezione nei confronti dei fughi e stimolare la pianta nelle prime fasi una buona protezione può essere data dal trattamento al seme con Integral PRO, contenente spore del Bacillus Amyloliquefaciens che sviluppano effetti positivi aumentando la resistenza verso Phoma lingam, agenti del mal del piede, altica stimolando i naturali meccanismi di difesa della pianta.

• **Resistenza:** La *Sclerotinia* (muffa bianca) è una delle malattie più devastanti, per cui gli ibridi con tolleranza genetica offrono maggiore sicurezza.

4. Difesa Fitosanitaria

• **Diserbo:** Va effettuato subito dopo la semina. In pre-emergenza si possono impiegare prodotti in miscele degli stessi Rapsan (0,8 lt/ha)+ Bismark (0,8 lt/ha), oppure Mojang (1,2 lt/ha) + Rapsan (1 lt/ha), oppure in post emergenza LADIVA (0,2 lt/ettaro), utilizzabile ogni due anni .

• **Diserbo post-emergenza (varietà Clearfield):** nelle varietà dotate di tecnologia Clearfield è possibile intervenire in post-emergenza, fino allo stadio di otto foglie, con la miscela pronta a base di Cleranda (Imazamox + Metazaclor) alla dose di 2 l/ha, in abbinamento al coadiuvante Dash alla dose di 1 l/ha, per un efficace controllo delle infestanti dicotiledoni e graminacee.

• **In post emergenza:** è possibile impiegare Lontrel 72 Sg (Clopiralid) a 015-0,2 kg/ha e come graminicidi BRIXTON.

• Il glifosate può essere usato in pre-emergenza purché entro 72 ore dalla semina.

• **Controllo delle limacce:** sono causa di importanti diradamenti nelle prime fasi di sviluppo della coltura raccomandiamo il prodotto **METAREX ONE**, da distribuire alla semina con apposito kit di distribuzione

• **Controllo degli Insetti:** L'intervento insetticida è consigliato allo stadio di prefioritura-bottoni fiorali riuniti, spesso con piretroidi oppure acetamiprid per garantire una protezione contro Meligete che può causare cascole e aborti fiorali. Altrettanto importante il trattamento contro la cecidomia delle crucifere che sfrutta i fori sulle silique effettuati dal punteruolo delle silique. Le larve giallo-arancioni danneggiano i semi, causando l'apertura precoce del baccello. I trattamenti vanno effettuati in post fioritura (caduta petali) con piretroidi (karate Zeon 0,3 lt/ha) poiché i loro attacchi oltre a danneggiare il seme anticipano il disseccamento e la deiscenza delle silique. Prodotti suggeriti: **DROPALIS** (Acetamiprid) : 0.2 kg/ha; **KEMPO SORBIE** (lambda cialotrina): 150 gr/ettaro; **NOVENY** (deltametrina): 0.5 lt/ha.

• **Gestione Cecidomia e Punteruolo:** La Cecidomia delle crocifere (Dasineura brassicae) sfrutta i fori di nutrizione o ovideposizione lasciati dal Punteruolo delle silique (Ceutorhynchus assimilis) per deporre le uova all'interno della siliqua.

• La **prevenzione primaverile** è la strategia migliore, monitorando gli adulti di Punteruolo e Cecidomia (con trappole cromotropiche gialle o bacinelle d'acqua) durante la fioritura. **Controllo delle malattie fungine:**

• In autunno particolare attenzione deve esserci nei confronti della Phoma, mentre in primavera sono da temere Alternaria, Cilindrosporium, Verticillium e la più temibile Sclerotinia. Oltre alla scelta di varietà resistenti alle sopra citate malattie, vanno evitati ristagni ed effettuare rotazioni almeno quadriennali evitando che la colza sia preceduta da colture sensibili a Sclerotinia quali girasole, soia, pisello.

• Fungicidi autorizzati su colza sono Difenoconazolo (Difecol) 0,5 lt/ha, Metconazolo (Caramba- Aspire) a 0,9- 1,2 lt/ha e protioconazolo (Praktis) 0,7 lt/ha.

5. Raccolta

La colza è pronta per essere raccolta con una normale mietitrebbia da frumento quando i semi hanno raggiunto la completa imbrunizione e le silique risultano secche. L'umidità ottimale della granella al momento della raccolta si colloca intorno al 12%. Poiché la deiscenza delle silique avviene in modo scalare, il momento ideale per intervenire è quando i primi baccelli del getto principale iniziano a fessurarsi. Per limitare le perdite di prodotto, è consigliabile mantenere l'altezza di taglio il più elevata possibile. Anche nelle varietà a maturazione scalare, la finestra ottimale di raccolta è generalmente contenuta entro una settimana.

Terre dell'Etruria mette a disposizione dei propri soci diverse opportunità per la fissazione del prezzo di questa coltura, permettendo alle aziende conferitrici di scegliere la modalità più confacente data l'alta volatilità del mercato.

In particolare:

• Prezzo a fissazione giornaliera: prezzo chiuso nel giorno stabilito dall'agricoltore (tra il 15

• Maggio e il 15 Agosto), con riferimento al mercato francese Matif, sottratte le spese di gestione pari a 35 euro/ton.

• Prezzo a media di periodo: prezzo basato sulla media del Matif (tra il 15 Maggio e il 15 Luglio), sottratte le spese di gestione pari a 35 euro/ton.

I prezzi riportati sono da considerarsi indicativi e possono variare in funzione delle scelte colturali aziendali e dell'andamento delle quotazioni della granella, strettamente legate al mercato MATIF. Dalla tabella sopra riportata, sulla base delle attuali quotazioni, emerge come il punto di pareggio si collochi mediamente tra i 23 e i 24 quintali per ettaro.

La coltura della colza può rappresentare un'interessante opportunità da inserire nella rotazione aziendale, anche in virtù di un anticipo medio di circa 15 giorni nella raccolta rispetto ai cereali autunno-vernini. Questo aspetto può consentire, in alcune realtà, di valutare l'inserimento di una coltura di secondo raccolto, come girasole con ibridi precoci, mais o sorgo.

Alla luce delle attuali quotazioni, la colza può quindi garantire una remunerativà interessante, a condizione però di adottare le corrette scelte di tecnica colturale, finalizzate al raggiungimento degli obiettivi produttivi attesi. Su questo fronte, il servizio tecnico di Terre dell'Etruria, che da quest'anno realizzerà campi dimostrativi in risposta al crescente interesse verso questa coltura, resta a disposizione di associati e clienti per supportarli nelle scelte agronomiche.

CONTO COLTURALE DETTAGLIATO PER 1 ETTARO DI COLZA

Categoria	Operazione / Mezzo Tecnico	Dettaglio Quantità	Costo Unitario (€)	Costo Totale (€/ha)
Lavorazioni	Ripuntatura leggera / Erpicatura/rullatura	1 ha	250,00 €	250,00 €
Sementi	Seme ibrido certificato	3.5 kg	35,00 €	122,50 €
Semina	Semina in linea / precisione	1 ha	70,00 €	70,00 €
Concimazione	Concimi N-P-K + solfato amm.co + nitrato am.co	Complesso	350,00 €	350,00 €
Difesa e Diserbo	Diserbo pre/post-emergenza + insetticida x 2 +lumachicida	Trattamenti	160,00 €	160,00 €
Raccolta	Mietitrebbiatura con barra da colza	1 ha	160,00 €	160,00 €
Quote fisse / Varie	Trasporto granella, assicurazione e imprevisti	Stima	100,00 €	100,00 €
			TOTALE COSTI DI PRODUZIONE	1.212,50 €

RICAVI (PRODUZIONE LORDA VENDIBILE)

Voce di Ricavo	Dettaglio	Resa / Quantità	Prezzo Unitario (€)	Totale Ricavo (€/ha)
Vendita Granella Colza	Quotazione di mercato ordinaria	24 q.li	48,00 €	1.152,00 €
Contributi PAC / Eco-sc	Premio rotazione / misure ambientali	1 ha	110,00 €	110,00 €
			TOTALE RICAVI (PLV)	1.262,00 €

LA DIFESA DELLE COLTURE DEI MESI DI GIUGNO - LUGLIO - AGOSTO 2026

A cura dell' Ufficio Agronomico Terre dell'Etruria

Colture arboree: OLIVO (olivete convenzionali)

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento frutto (giugno)	Rogna dell'olivo Occhio di pavone e lebbra Mosca delle olive Tignola	COBRE NORDOX 75WG oppure SCORE 25 EC KARATE TRA B oppure RAFAGA OLIVE TRAP EXIREL	200 gr/hl 50 ml/hl 50 Trap/ha 20 ml/hl
Indurimento nocciolo (luglio)	Mosca delle olive	EXIREL 125 ML + VISAREL oppure SIVANTO PRIME	75 ml/ha+1,25 lt/ha 75 ml/hl
Accrescimento frutto (luglio - agosto)	Occhio di pavone Mosca olive Lebbra dell'olivo	POLTIGLIA DISPERS EPIK SL THIOPRON	600 gr/hl 150 ml/hl 700 ml/hl
Nuovi impianti	Occhio di pavone Margaronia	POLTIGLIA DISPERS EXIREL oppure COSTAE WG	500 gr/hl 100 gr/hl

Colture arboree: OLIVO (olivete biologiche)

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento frutto (giugno)	Rogna dell'olivo, Occhio di pavone Mosca delle olive Mosca delle olive Tignola olivo	COBRE NORDOX 75WG DAKOFAKA oppure KARATE TRAP B oppure RAFAGA OLIVE TRAP DELFIN	200 gr/hl 50/ht 50/ht 50/ht 90gr/ha
Indurimento nocciolo (luglio)	Rogna dell'olivo Mosca delle olive Lebbra dell'olivo	POLTIGLIA DISPERS SPINTOR FLY THIOPRON	600 gr /hl 1 Lt/ha 700 ml/hl
Accrescimento frutto (agosto)	Rogna dell'olivo Occhio di pavone Lebbra dell'olivo	CUPROFIX ULTRA DISPERS Oppure POLTIGLIA DISPERS THIOPRON SERENADE ASO	200 gr/hl 600 gr /hl 700 ml/hl 500 ml/hl
Nuovi impianti	Margaronia Occhio di pavone	COSTAR WG/RAPAX CUPROFIX ULTRA DISPERS	75 gr/hl / 100ml/ hl 200 gr/hl

MONITORAGGIO MOSCA DELLE OLIVE: avrà inizio dal 01/07/2026 al 15/10/2026. Potranno essere visualizzati i bollettini al link ***https://www.terretruria.it/monitoraggio*** *o presso i punti vendita di Terre dell'Etruria, per chi volesse ricevere informazioni, è possibile iscriversi al link:https://www.terretruria.it/public/files/modulo_di_adesione_monitoraggio_mosca.pdf*

PESCO, ALBICOCCO, SUSINO

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento frutto (giugno)	Oidio e Monilia Tignola mosca della frutta	LUNA EXPERIENCE CORAGEN TREBON UP	50 ml/hl 20 ml/hl 50 ml/hl
Pre raccolta (luglio - agosto)	Mosca della frutta Oidio e monilia	TREBON UP CANTUS	50 ml/hl 40 gr/hl

MELO, PERO

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento frutto (giugno)	Ticchiolatura e oidio Carpocapsa Mosca della frutta	LUNA EXPERIENCE CORAGEN TREBON UP	50 ml/hl 20 ml/hl 50 ml/hl
Pre raccolta (luglio - agosto)	Mosca della frutta-carpocapasa Oidio e ticchiolatura	KARATE ZEON 1.5 BELLIS	200 ml/hl 55 gr/hl

Concimazione fogliare fruttiferi : In abbinamento ai trattamenti suggeriamo l'impiego di IMPULSIVE PREMIUM (3 lt/ha) + LAST N (7 lt/ha) ripetuto per almeno 3 volte ogni 10/12 gg

VITE - difesa convenzionale

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose a ettaro
Fine allegagione (giugno)	Infestanti graminacee e dicotiledoni -spollonatura	SPOTLIGHT PLUS	Lt 0.3/hl
	Peronospora Oidio Botrite	ENERVIN SYSTEM CIDELY THIOPRON SWITCH	4 Lt/ha 0,5 Lt/ha 3 Lt/ha 0,8 Kg/ha
	Tignoletta della vite Cicaline	DELFIN CORAGEN oppure AFFIRM SIVANTO PRIME	0,75 Kg/ha 0,25 Lt/ha 1,5 KG/ha 0,5 Lt/ha
Chiusura grappolo fine invaiatura (luglio)	Peronospora Oidio	ENERVIN SYSTEM CIDELY oppure THIOPRON	4 Lt/ha 0,5 Lt/ha 2 Lt/ha
Fine invaiatura pre - raccolta (agosto)	Peronospora Oidio Cocciniglia cot.sa	POLTIGLIA DISPERS MICROTHIOLDISPERS CRYPTOPAK 100	4 Kg/ha 5 Kg/ha 1 CONF/3 FOCOLAI
	Peronospora Oidio Tignoletta Botrite, cicaline e scafoideo	POLTIGLIA DISPERS MICROTHIOL DISP AFFIRM TELDOR PLUS	4 Kg/ha 5 Kg/ha 1,5 Kg/ha 1,5 Lt/ha

VITE - difesa biologica

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose a ettaro
Fine allegagione Pre chiusura grappolo (giugno)	Oidio Peronospora Botrite Tignoletta Scafoideo	THIOPRON ARMICARB 85 ROMEO (2 INT.TI), HELIOCUIVRE AMYLO-X DELFIN ASSET FIVE	4 Lt/ha 5 Kg/ha 250 gr/ha, 1 Lt/ha 1,5 Kg/ha 750 gr/ha 0,96 lt/ha
Chiusura grappolo fine invaiatura (luglio)	Peronospora Oidio (ogni 7-10 giorni) Cocciniglia Oidio	POLTIGLIA DISPERS MICROTHIOL DISP CRYPTOPACK (insetti utili) IBISCO VITE	5 kg/Ha 5 kg/Ha dose variabile 2 lt/ha
Fine invaiatura pre - raccolta (agosto)	Oidio Peronospora Botrite Tignoletta	YUKON AMYLO-X DELFIN	3 Lt/ha 1,5/ Kg/ha 0,75 Kg/ha

VITE *:In abbinamento ai trattamenti è suggerito l'impiego di prodotti biostimolanti attivatori delle difese endogene della vite quali . FRONTIERE 2.0 (0,75 lt/ha), RESOLVE (2 Kg/ha), DENTAMET (4 lt/ha) e ripetuti per almeno 3 volte ogni 7/10 gg.*

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 di pieno campo: COCOMERO

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento pianta	Peronospora	RIDOMIL GOLD R LIQUIDO	4 L/ha
	Oidio	DOMARK PLUS	400 mL/ha
Ingrossamento frutti	Peronospora	RIDOMIL GOLD R LIQUIDO	4 L/ha
	Oidio	NIMROD	1 L/ha
	Afidi	TEPPEKI	100 gr/ha
Inizio maturazione	Acari	MATACAR	1 L/ha

Colture orticole di pieno campo: ZUCCHINO

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento pianta	Peronospora	PERGADO SC	500 mL/ha
	Oidio	VIVANDO	200 mL/ha
	Oidio	NIMROD	1 L/ha
	Afidi	TEPPEKI	100 gr/ha
Raccolta	Oidio	BIOATLANTIS RESOLVE	500 g/hL

Colture orticole di pieno campo: MELONE

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento pianta	Peronospora	RIDOMIL GOLD R LIQUIDO	4 L/ha
	Oidio	VIVANDO	200 mL/ha
	Nottue fogliari	ALTACOR	100 g/ha
	Peronospora	VOLARE	1,6 L/ha
	Afidi	EPIK SL	2 L/ha
Ingrossamento frutti	Peronospora	PERGADO SC	500 mL/ha
	Oidio	DOMARK PLUS	400 mL/ha
	Afidi	TEPPEKI	100 gr/ha
Inizio maturazione	Oidio	PREV-AM-PLUS	500 mL/hL
Raccolta	Oidio	BIOATLANTIS RESOLVE	500 g/hL

Colture orticole di pieno campo: POMODORO

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post-trapianto	Erbe infestanti	EXECUTIVE GOLD	50 g/ha
Accresciento pianta	Batteriosi	COBRE NORDOX	200 g/hL
	Peronospora	RIDOMIL GOLD R LIQUIDO	4 L/ha
	Tripidi	LASER 120 SC	800 mL/ha
Inizio maturazione	Peronospora	CURZATE 60 WG	260 g/ha
Maturazione	Nottue	AFFIRM	1,5 kg/ha
	Acari	MATACAR FL	200 mL/hm
	Peronospora	POLTIGLIA DISPERSS	3 kg/ha

Colture orticole di pieno campo: PATATA

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento pianta	Peronospora	VOLARE	1,5 L/ha
	Peronospora	MEXIL ORO R WG	5 L/ha
	Peronospora	RIDOMIL GOLD R WG	5 kg/ha
	Dorifora	CORAGEN	60 mL/ha
Copertura	Peronospora	CABRIO WG	500 gr/ha
Post-fioritura	Peronospora	CURZATE 60 WG	200 g/ha
Pre-raccolta	Tignola	AFFIRM	1,5 Kg/ha

Colture orticole di pieno campo: CIPOLLA

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento pianta	Peronospora	MEXIL ORO R WG	5 kg/ha
	Tripidi	LASER 120 SC	800 mL/ha
Ingrossamento bulbo	Botrite	SWITCH	1 kg/ha
Maturazione	Peronospora	POLTIGLIA DISPERSS	3,5 kg/ha

Colture orticole di pieno campo: CAVOLFIORE

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Trapianto	Erbe infestanti	SULTAN	1 L/ha
Accrescimento pianta	Altica	DECIS EVO	500 mL/ha
	Peronospora	MEXIL ORO R WG	5 Kg/ha
	Afidi	EPIK SL	1,6 L/ha
	Nottue fogliari	AFFIRM	1 Kg/ha
	Alternaria	DAGONIS	1 L/ha

CONSIGLI PER LA CONCIMAZIONE DELLE COLTURE GIUGNO - LUGLIO - AGOSTO 2026

A cura dell' Ufficio Agronomico Terre dell'Etruria

Colture orticole: COCOMERO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	CAROSELLO SUPER	Organico in pellet	1.000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo-minerale granulare	600 kg - 800 kg	1
Post - trapianto	MASTER 13-40-13	Idrosolubile	50 kg	2
	BLACK JAK SOIL	Organico fluido	10 lt	2
Accrescimento frutto	MASTER 20-20-20	Idrosolubile	50 kg	2
	MULTICAL GG	Idrosolubile	50 kg	2
Inizio maturazione	MASTER 15 - 5 - 30	Idrosolubile	50 kg	2
Maturazione	K EXPRESS	Idrosolubile	7 kg	1

Colture orticole: MELONE

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	CAROSELLO SUPER	Organico in pellet	1.000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo-minerale granulare	600 kg - 800 kg	1
Post - trapianto	MASTER 13-40-13	Idrosolubile	50 kg	2
	BLACK JAK SOIL	Organico fluido	10 lt	2
Accrescimento frutto	MASTER 20-20-20	Idrosolubile	50 kg	2
	MULTICAL GG	Idrosolubile	50 kg	2
	MOLYTRAC	Fogliare	250 mL	1
Inizio maturazione	MASTER 15-5-30	Idrosolubile	50 kg	2

Colture orticole: POMODORO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	CAROSELLO	Organico in pellet	1.000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo-minerale granulare	600 - 800 kg	1
Trapianto	UMOSTART CEREAL	Microgranulare	40 kg	1
Post - trapianto	BLACK JAK SOIL	Liquido	10 kg	2
Sarchiatura	SOLFATO AMMONICO	Granulare	250 kg	1
Accrescimento	BLACK JAK SOIL	Liquido	10 lt	2
	MASTER 20-20-20	Idrosolubile	50 kg	2
Inizio maturazione	MASTER 15-5-30	Idrosolubile	50 kg	2

Colture orticole di pieno campo: PORRO

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post trapianto	Erbe infestanti	LENTAGRAN	1 Kg/ha
	Erbe infestanti	STRATOS ULTRA	2,5 L/ha
Accrescimento pianta	Tripidi	LASER 120 SC	800 mL/ha
	Tripidi	PREV-AM PLUS	800 mL/ha
	Ruggine	HOKONZA	0,5 Lt/ha
	Peronospora Botrite	SIGNUM	1,5 Kg/ha
	Mosca	DECIS EVO	500 mL/ha

Colture orticole di pieno campo: CAVOLO VERZA

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Trapianto	Erbe infestanti	SULTAN	1 L/ha
Accrescimento pianta	Altica	DECIS EVO	500 mL/ha
	Peronospora	ORTIVA	1 Lt//ha
	Nottue fogliari	AFFIRM	1 Kg/ha

Colture orticole di pieno campo: CAVOLO NERO

Fase fenologica	Avversità	Formulato commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Pre emergenza	Erbe infestanti	SULTAN	1 L/ha
Accrescimento pianta	Batteriosi	ORTIVA	1 Lt/ha
	Altica	DECIS EVO	500 mL/ha
	Afidi	DECIS EVO	500 mL/ha

Colture orticole: ZUCCHINO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	CAROSELLO SUPER	Organico in pellet	1.000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo-minerale granulare	600 - 800 kg	1
Trapianto	UMOSTART CEREAL	Microgranulare	40 kg	1
Post - trapianto	MASTER 13 - 40 - 13	Idrosolubile	50 kg	1
Accrescimento	BLACK JAK SOIL	Liquido	10 lt	2
	MASTER 20 - 20 - 20	Idrosolubile	50 kg	1
Raccolta	NITRATO DI CALCIO	Idrosolubile	25 kg	2

Colture orticole: CIPOLLA

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
2ª - 4ª foglia	NITRATO DI CALCIO	Minerale granulare	200 kg	1
5ª - 7ª foglia	NITRATO AMMONICO	Minerale granulare	200 kg	1
Inizio ingrossamento bulbo	SOLFATO AMMONICO	Minerale granulare	150 - 200 kg	1

Colture orticole: PATATA

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Inizio tuberificazione	NITRATO DI CALCIO	Granulare	200 kg	1
	KOMBIPHOS	Fluido fogliare	5 lt	1
Ingrossamento tuberi	NITRATO AMMONICO	Minerale granulare	250 kg	1

Colture orticole: CAVOLI

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	CAROSELLO SUPER	Organico in pellet	1.000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo-minerale granulare	600 kg - 800 kg	1
Trapianto	UMOSTART CEREAL 11-48-0	Microgranulare	30 kg	1
Post - trapianto	MASTER 13 - 40 - 13	Idrosolubile	50 kg	2
	BLACK JAK SOIL	Organico fluido	10 lt	2
Accrescimento pianta	MASTER 20 - 20 - 20	Idrosolubile	50 kg	2
	SOLFATO AMMONICO	Idrosolubile	50 kg	2

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: Daniele Raggi -* ***raggi@terretruria.it.***

DRUPACEE

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Accrescimento frutto	IMPULSIVE PREMIUM LAST N	Biostimolante Azoto fogliare	3 L/ha 5 L/ha	2
Pre raccolta	IMPULSIVE PREMIUM AGRIPOTASH	Biostimolante Potassio	3 L/ha 4 L/ha	2 2

VITE

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine allegagione	FLOWERING EXELGROW AGRIPOTASH ACTISIL 1 lt/ha	concime fogliare Biostimolante potassio	3 kg/ha 1 L/ha 3 L/ha 1 L/ha	2
Chiusura grappolo	SEAMAC BASFOLIAR CA MAG ACTISIL	Biostimolante Calcio e Magnesio	2lt/ha 2,5 L/ha 1 lt/ha	2
Invaiatura completa	MC EXTRA DECIDE	Potassio Biostimolante	1 Kg/ha 1,5 L/ha	2

VITE BIOLOGICA

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine allegazione (giugno)	EXELGROW PHOTREL PRO + GEL DI SILICE	Biostimolante Concime fogliare	1 L/ha 3 Kg/ha + 2 lt/ha	2
Chiusura grappolo (luglio)	MC EXTRA DECIDE + GEL DI SILICE	Biostimolante Biostimolante	1 Kg/ha 1,5 L/ha + 2 lt/ha	2
Invaiatura completa (agosto)	MC EXTRA DECIDE	Biostimolante Biostimolante	1 Kg/ha 1,5 L/ha	2

OLIVO CONVENZIONALE

Epoca/Fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Accrescimento frutto (giugno)	IMPULSIVE PREMIUM +BASFOLIAR CAMAG MANISOL ZERO SORROUND LINEA GOLD	Biostimolante Calcio fogliare	3 L/ha 2 Kg/ha 5 L/ha 50 Kg/ha	2 1
Accrescimento frutto (luglio)	EXELGROW AZOFOL DENTAMET	Biostimolante Azoto fogliare	1 L/ha 10 L/ha 4 lt/ha	2
Accrescimento frutto (agosto)	EXELGROW +LAST N BASFOLIAR OLIVO oppure HASCON MI0 DENTAMET	Biostimolante Azoto fogliare 16-8-34 Concime fogliare	1 L/ha 5 L/ha 2,5 Kg/ha 3 L/ha 4 lt/ha	2

OLIVO BIOLOGICO

Epoca/Fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Accrescimento frutto (giugno)	GREENSTIM SORROUND LINEA GOLD BASFOLAR PIANTE BIO	Anticascola inolizione	50 Kg/ha 5 Kg/ha 2,5 Lt/ha	1 1 1
Accrescimento frutto (luglio)	IMPULSIVE PREMIUM MC EXTRA BASFOLIAR KELP BIO DENTAMET	Biostimolanti	3 L/ha 2,5 Lt/ha 4 lt/ha	1
Accrescimento frutto (luglio)	IMPULSIVE PREMIUM MC EXTRA DENTAMET	Biostimolanti	3 L/ha 1 Kg/ha 4 lt/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:* **paolo.granchi@terretruria.it**

BRANDINI
FIRENZE 1953

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

Consulta settimanalmente i risultati sul monitoraggio della mosca, così da avere un quadro chiaro della situazione e da programmare in maniera mirata e sostenibile eventuali interventi di difesa, evitando trattamenti inutili e preservando la qualità delle olive e dell'olio.

Usa il QR-Code!

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 049012