

cooperazione *in* Agricoltura

L'editoriale:
L'andamento
del bilancio 2024

Continua a pag. 4

Focus Olio
Difendere il vostro
oliveto: fatelo con
Terre dell'Etruria

Continua a pag. 16



a casa tua

ORDINA ONLINE LA TUA SPESA TOSCANA A DOMICILIO!



PRODOTTO RACCOLTO NELLE ULTIME 24H



PRODOTTI LOCALI DELLA NOSTRA DISPENSA



CONSEGNIAMO IN TUTTA ITALIA E ALL'ESTERO*



POSSIBILITÀ DI PAGAMENTO ALLA CONSEGNA O AL MOMENTO DELL'ACQUISTO CON PAGAMENTO DIGITALE

SE HAI UN RISTORANTE O UNA STRUTTURA TURISTICA CONTATTACI!



INQUADRA IL QR CODE E INIZIA LA TUA SPESA



ANCHE DA SMARTPHONE

334 683 6575 (ANCHE DA WHATSAPP)

WWW.ACASATUA.IT

@ACASATUA@TERRETRURIA.IT

Terre dell'Etruria

*LE CONSEGNE DEI FRESCI SONO DA CONSIDERARSI SOLO PER LE PROVINCE DI LIVORNO, PISA E GROSSETO

cooperazione in Agricoltura

Marzo 2025
Maggio 2025

n° 78

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
Immagine di repertorio

Grafica:
Timeout Adv Agency - Cecina

Stampato da:
Grafiche 2000 - Ponsacco

Contatti:
redazione@terretruria.it

Chiuso in redazione il 01/04/2025

Seguici su:

Terre dell'Etruria
DOMANI COME UNA VOLTA

Sommario

Pagina 4
Editoriale. L'andamento del bilancio 2024
di **Filippo Martinelli**
Responsabile amministrativo, controllo gestione e finanza di TdE

Pagina 6
Governance: rinnovate le cariche sociali di TdE
a cura della Redazione

Pagina 8
Sangue della Terra: un'occasione importante
a cura della Redazione

Pagina 10
"Dalla fusione ci aspettiamo un'opportunità di crescita".
Intervista a Luigi Palandri, presidente della Sez. soci Montalbano di TdE
a cura di **Federico Creatini**
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 12
"Sogno una cooperazione che mantenga sempre al centro il socio". Intervista a Giovanna Roccatelli, cooperatrice di TdE
a cura di **Federico Creatini**
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 14
Pillole di storia cooperativa: le radici di TdE
di **Federico Creatini**
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

Pagina 16
Focus olio. Difendere il vostro oliveto: fatelo con TdE
Dott. **Paolo Granchi**
Responsabile del settore tecnico di TdE

Pagina 21
Focus cereali. SEMINATIVI: tre appuntamenti per crescere
Dott. **Luca Brunetti**
Responsabile del settore cerealicolo di TdE

Pagina 23
Focus vino. Come difendere il vostro vigneto? I consigli di TdE
Dott. **Paolo Granchi**
Responsabile del settore tecnico di TdE

Pagina 26
I diserbi e i fungicidi nella difesa dei cereali
Dott. **Piero Bacci**
Tecnico di TdE

Pagina 28
L'angolo dello chef
Pasta allo zafferano con tonno marinato
a cura della Redazione

Pagina 30
Il prodotto. Pasta "La Tosca": il ritorno in meglio di un'eccellenza toscana
di **Daniele Presenti**
Ufficio Commerciale di TdE

Pagina 32
La difesa delle colture nei mesi di Marzo - Aprile - Maggio 2025
a cura dell'Ufficio Agronomico di Terre dell'Etruria

Pagina 36
Consigli per la concimazione delle colture nei mesi di Marzo - Aprile - Maggio 2025
a cura dell'Ufficio Agronomico di Terre dell'Etruria

L'andamento del Bilancio 2024: crescita e sfide nei settori chiave

di **Filippo Martinelli**

Coordinatore Ufficio Presidenza - Responsabile amministrativo, controllo gestione e finanza



In vista della presentazione ufficiale del bilancio, Filippo Martinelli fornisce alcune preziose anticipazioni in grado di evidenziare la crescita di Terre dell'Etruria e le sfide che attendono alcuni settori chiave.

Il bilancio 2024 della Cooperativa segna un volume d'affari stimato di poco superiore agli 80 milioni di euro, evidenziando una crescita significativa in diversi settori, pur con alcune criticità in termini di marginalità. L'analisi delle principali gestioni mostra un quadro variegato, con sviluppi positivi e alcune sfide da affrontare. I dati sono condizionati positivamente dall'avvio dei contratti di affitto di ramo di azienda con le cooperative Montalbano Olio e Vino e Frantoio di Montepulciano. Tali contratti hanno permesso a Terre dell'Etruria di arricchire le proprie attività con ulteriori 4 punti vendita e 2 nuovi frantoi, favorendo l'espansione del volume d'affari in più comparti. A fine febbraio 2025, i progetti di fusione che stavano alla base dei due contratti si sono perfezionati, permettendo alla cooperativa di integrare completamente le attività coinvolte. Ad oggi, la base sociale è aumentata con l'ingresso dei soci provenienti dalle due cooperative citate, portando il numero dei soci attivi a più di 4.500.

Settore Commerciale

Il settore commerciale registra un incremento del fatturato di circa 2,4 milioni di euro, grazie anche all'apertura di nuovi

punti vendita che hanno contribuito per circa 900 mila euro. Tuttavia, la marginalità ha subito una contrazione di 0,6 punti percentuali, attestandosi al 16,7%. Questo dato evidenzia un contesto competitivo in cui i margini di profitto risultano compressi nonostante l'aumento delle vendite.

Settore Olio

L'olio rappresenta uno dei settori con la crescita più marcata, grazie a una campagna di molitura che ha raggiunto 184 mila quintali di olive e all'apporto di due nuovi frantoi, acquisiti grazie ai contratti di affitto di ramo d'azienda. Il volume d'affari è raddoppiato, toccando i 10 milioni di euro. Questo incremento ha permesso di bilanciare l'andamento delle altre gestioni. La marginalità della vendita dell'olio rimane in linea con gli anni precedenti, sebbene il dato di chiusura al 31 dicembre 2024 sia ancora stimato.

Settore Ortofrutta

L'ortofrutta ha registrato un notevole aumento del volume d'affari, con una crescita di circa 3,7 milioni di euro che porta il totale a 18,2 milioni. Tuttavia, la marginalità complessiva risulta in calo, influenzata dal maggior peso degli scambi di prodotto destinato all'industria. Questo fenomeno riflette un aumento delle vendite ma con una riduzione della redditività per unità venduta.

Settore Cereali

Il settore cerealicolo ha registrato un calo del valore complessivo dovuto alla contrazione dei prezzi medi per tonnellata, mentre le quantità gestite risultano in linea, con un lieve incremento rispetto all'anno precedente. Nonostante la riduzione del valore economico complessivo, la marginalità è migliorata, grazie a una gestione attenta dei costi e delle politiche di vendita.

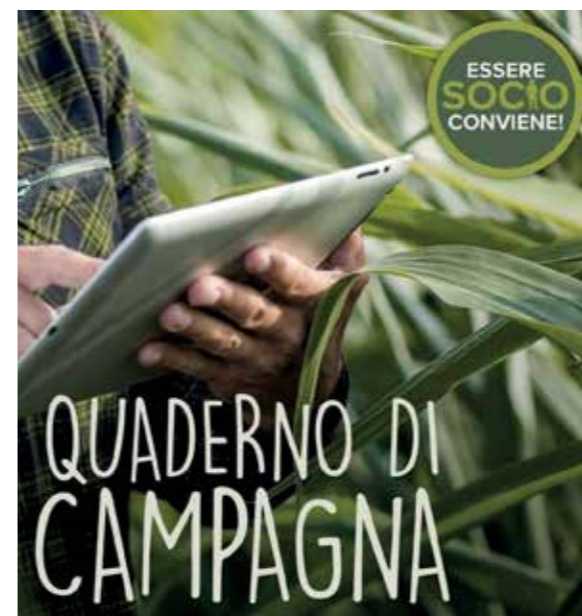
Settore Vitivinicolo

La cantina ha registrato un calo del volume complessivo, dovuto principalmente a una differenziazione del periodo di vendita. Tuttavia, la buona campagna di conferimento uve della scorsa stagione farà sentire i suoi effetti positivi nel

prossimo esercizio, contribuendo a rafforzare il comparto vitivinicolo della cooperativa.

Conclusioni

Il bilancio 2024 della cooperativa mostra un quadro complesso, con settori in espansione e altri che affrontano sfide legate alla marginalità e alla dinamica dei prezzi. La crescita nei comparti olio e ortofrutta testimonia una strategia di consolidamento e sviluppo, mentre il settore cerealicolo, pur avendo subito la contrazione dei prezzi, mantiene volumi stabili con un lieve incremento. Il comparto vitivinicolo, pur segnando un calo nelle vendite immediate, è destinato a beneficiare della positiva campagna di conferimento uve nel prossimo esercizio. Il contesto attuale impone una gestione flessibile e reattiva, per garantire il mantenimento degli equilibri economici della cooperativa e affrontare le sfide future con successo.



Sei un nostro socio e hai un'attività di somministrazione, rivendita o agriturismo?
Richiedi la tessera "AGRICARD" a info@terretruria.it per accedere a vantaggi esclusivi.

Governance: rinnovate le cariche sociali di Terre dell'Etruria

a cura della Redazione

Il 2025 è e sarà un anno cruciale per la vita sociale della cooperativa. A confermarlo è stato il rinnovo dei consigli di sezione, processo disciplinato dal regolamento dedicato n. 13 sul *Funzionamento assemblee separate, elezione del consiglio della sezione soci, nomina dei delegati all'assemblea generale, nomina degli amministratori e criteri di incompatibilità degli incarichi*. Un'operazione di democrazia orizzontale, frutto della volontà di lavorare collettivamente per un unico obiettivo e di dare sempre più importanza alla voce di tutte le zone. Nei mesi di maggio e di giugno seguiranno le assemblee separate per l'approvazione del bilancio, in vista dell'Assemblea generale dei soci fissata per il 13 giugno.

Questa la nuova governance di Terre dell'Etruria, frutto delle elezioni:

CALENDARIO DELLE ASSEMBLEE SEPARATE PER L'APPROVAZIONE DEL BILANCIO

■ Montalbano

1° convocazione: mercoledì 28 maggio 2025, ore 8.00

2° convocazione: **giovedì 29 maggio 2025, ore 20.30**, Sala riunioni Lamporecchio, via Giugnano n.135 (51035) Lamporecchio (PT)

■ Chianni, Cascina-Metato, Val di Cecina e Rosignano

1° convocazione: giovedì 29 maggio 2025, ore 8.00

2° convocazione: **venerdì 30 maggio 2025, ore 20.30**, Sala riunioni magazzino di Rosignano, Loc. Chiappino n. 136 (57016) Rosignano Marittimo (LI)

■ Grosseto monte, Grosseto costa e Colline senesi

1° convocazione: venerdì 30 maggio 2025, ore 8.00

2° convocazione: **martedì 3 giugno 2025, ore 20.30**, Sala riunioni Centro di Grosseto, via Serenissima n.8 (58100) Grosseto

■ Vignale-Cura Nuova, Venturina e Donoratico

1° convocazione: martedì 3 giugno 2025, ore 8.00

2° convocazione: mercoledì 4 giugno 2025, ore 20.30, Sala riunioni Magazzino di Venturina, località Caldanelle, Campiglia Marittima

ASSEMBLEA GENERALE DEI SOCI DELEGATI

1° convocazione: giovedì 12 giugno 2025, ore 8.00

2° convocazione: **venerdì 13 giugno 2025, ore 10.30**, Sala riunioni c/o Montalbano Agricola Alimentare SPA, Vinci (FI)

SEZIONI SOCI

DONORATICO:

Granchi Fausto (**Presidente**),
Carciola Laura,
Carletti Iuri,
Lucia Donato,
Tinacci Marina (supplente),
Tombesi Roberto,
Zangarelli Riccardo,
Favilli Giorgio (supplente),
Galli Luca,
Mazzacurati Giuseppe,
Masotti Piero.

CHIANNI:

Gambicorti Alessandro (**Presidente**),
Bianco Andrea,
Dani Massimo,
Deri Massimiliano (Fattoria La Rosa),
Fei Fabio,
Fontanelli Paolo,
Paperini Fabio,
Scuderi Francesco,
Ticciati Massimiliano,
Scuderi Massimo (supplente),
Carlino Mario (supplente).

GROSSETO MONTE:

Marretti Adio Assunto (**Presidente**),
Bartoli Elio,
Bruni Alessandro,
Cosi Simone,
Garofani Lorella (supplente),
Garofani Giacomo,
Giacomelli Luca (supplente),
Petrucci Giorgio
Piazzaioli Uris,
Giomarelli Valentina,
Bonemei Roberto.

CASCINA-

ARENA METATO:

Catassi Massimo (**Presidente**),
Cugusi Marco,
Manetti Stefano,
Nacci Alessandro,
Pelamatti Fabio,
Tirabasso Federico,
Tommasi Luca,
Zaccari Lorenzo
Caloni Ferdinando (supplente),
Pampaloni Andrea (supplente),
Bianchi Enzo.

VIGNALE-CURA NUOVA:

Fusi Marcello (**Presidente**)
Bianchi Franco (supplente),
Ioniti Rita,
Pierini Roberta
Costagli Antonio,
Fiorenzani Sandro
Fusi Riccardo,
Menichino Toscano,
Pizzinelli Elena,
Sozzi Daniele,
Guazzini Alessio (supplente).

MONTALBANO:

Palandri Luigi (**Presidente**),
Bini Maria Letizia,
Cantini Sabrina,
Malvezzi Giulio,
Marchi Alessandra,
Propsperti Antonio,
Rafanelli Marcello,
Rosselli Gabriele,
Vignozzi Gianni,
Calistri Carlo (supplente),
Magnetto Alessandro (supplente),
Monti Anna (supplente).

ROSIGNANO:

Frosini Umberto (**Presidente**),
Chesi Fabrizio,
Filippi Massimo,
Filippi Luca,
Galletti Fabrizio,
Stabile Vincenzo,
Michetti Marco (supplente),
Piangatelli Saverio (supplente).

VENTURINA:

Lazzerini Barbara (**Presidente**),
Favilli Stefano,
Meini Alessandro (supplente),
Monelli Alessandro,
Villiani Maurizio,
Bianchi Nico,
Navelli Stefano,
Forconi Stefano (supplente).

COLLINE SENESI:

Calamandrei Silvia Piera (**Presidente**),
Fe Gianluca,
Giomarelli Nicola,
Maccari Avisiano,
Petri Franco,
Del Toro Vinicio (supplente),
Volpi Giacomo (supplente).

VAL DI CECINA:

Cerone Donatello (**Presidente**),
Barbieri Francesco,
Buselli Marusco,
Cicconofri Antonella,
Montagnani Eleonora,
Pala Antonio Giovanni,
Piunti Silvia,
Gazzarri Ketty,
Vezzosi Giovanni,
Volpi Edo (supplente),
Cicconofri Emiliano (supplente).

GROSSETO COSTA:

Lorenti Paolo (**Presidente**),
Bernardini Lorenzo,
Bonci Claudio,
Bracciali Roberto,
Campo Francesco,
Marcucci Emanuele (supplente),
Stefanini Mario
Volpi Marco (supplente),
Birigazzi Sergio,
Piccioni Moreno,
Milani Daniele.

**VUOI DIVENTARE
SOCIO? SCOPRI
COME FARLO!**



Sangue della Terra: un'occasione importante per riflettere su viticoltura e cambiamento climatico

a cura della Redazione di Cooperazione in Agricoltura

Grande successo per l'edizione 2025 di Sangue della Terra, evento organizzato lo scorso 19 marzo da Terre dell'Etruria presso la splendida Tenuta di Vaira (Castagneto Carducci). Quest'anno l'iniziativa ha messo al centro il nodo dei cambiamenti climatici, analizzando il loro impatto sulla viticoltura. Nell'aprire i lavori, il dottor **Paolo Granchi** (responsabile dell'area tecnica di Terre dell'Etruria) ha ricordato la necessità di rinnovare molti dei vigneti presenti in zona, ormai trentennali. Un passaggio cruciale nell'ottica di adottare nuove strategie produttive, capaci di guardare al futuro e di ottimizzare la produzione. "Dopo otto primavere trascorse dalla prima edizione del Sangue della Terra", ha ricordato Granchi, "il filo conduttore non è cambiato e ancora oggi la rassegna vuole rimanere un momento in cui condividere le risposte a domande tecnico/gestionali che nel corso degli anni arrivano dai viticoltori anche attraverso esperienze tecnico scientifiche fatte sul territorio affinché tutta la comunità viticola delle aziende associate di Terre dell'Etruria possa trarne un vantaggio che sia tecnico ma anche economico, con sempre maggior attenzione alla ecosostenibilità della viticoltura di qualità. A distanza di circa 25 anni dalla zonazione viticola, siamo giunti ad una fase in cui è necessario il rinnovamento dei primi impianti di vigneto degli anni 1990/2000 e occorre porsi alcune domande su quali debbano essere oggi le scelte da fare sul nostro territorio in merito a varietà, portinnesto, sestì di impianto, gestione dei vigneti, anche osservando la crisi climatica in essere e i riflessi sulla viticoltura".

Nel corso della giornata il professor **Attilio Scienza** ha ricordato quanto e come l'aumento delle temperature medie e l'incremento di eventi estremi stiano modificando il ciclo vegetativo della vite, alterando il periodo di maturazione delle uve e la loro composizione chimica. Da qui l'impellenza di strategie di adattamento realmente efficaci, tra cui l'adozione di nuovi portinnesti, l'uso di tecniche agronomiche innovative e anche la scelta di vitigni adatti. Tra i nuovi approcci Scienza ha elencato tecniche di aridocoltura, l'importanza di evitare scassi nei nuovi impianti per non investire gli strati di

suolo, ma anche l'adozione di densità minori e l'inserimento dei vigneti all'interno di aree naturali come quelle boschive. Il docente ha ricordato infine la necessità di alzare la fascia a grappolo, così da distanziarla dal calore proveniente dal suolo, oltre all'utilizzo di portinnesti forti, in grado di donare vigore alle viti e ripensare anche l'approccio monocolturale. **Claudio D'Onofrio**, dell'Università di Pisa, ha incentrato invece la sua relazione sugli effetti delle alte temperature e dello stress idrico sulla fotosintesi della vite. Dall'intervento è emerso come temperature superiori ai 35° possano indurre una riduzione drastica dell'attività fotosintetica, generando un calo della produzione e un'alterazione del profilo aromatico e fenolico delle uve. Tra le strategie suggerite da D'Onofrio, come ricordato anche da Tommaso Cinquemani (moderatore della giornata) su AgroNotizie, possono essere ricordate l'adozione di **sistemi di allevamento** capaci di favorire l'ombreggiamento dei grappoli, l'uso di prodotti riflettenti come il caolino e l'impiego di reti ombreggianti.

Paolo Storchi, del Crea, ha illustrato i risultati di alcune sperimentazioni condotte sull'uso delle **reti ombreggianti** per proteggere i vigneti dagli eccessi di radiazione solare. **Andrea Lucchi** dell'Università di Pisa (professore e presidente del Corso di laurea in Viticoltura ed Enologia) ha affrontato a sua volta il tema della crescente pressione esercitata da insetti dannosi per la vite, come la **tignoletta** e la **tignola rigata**. **Vittorio Rossi**, docente dell'**Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza**, ha concluso il ciclo di interventi parlando degli **induttori di resistenza**, sostanze che stimolano le difese naturali della vite contro patogeni come la peronospora e l'oidio. Oltre ai docenti universitari, all'evento hanno partecipato diverse **aziende** del settore della difesa e della meccanica, che hanno illustrato le proprie soluzioni. **Davide Mosconi**, di **Serbios**, ha spiegato ad esempio i pregi dell'impiego del caolino per la protezione del vigneto. **Andrea Piccino**, di **VitiBot**, ha illustrato l'impiego dei robot in campo. E **Andrea Bencini**, in rappresentanza della cantina **Marchesi Antinori**, ha raccontato

la propria esperienza con queste macchine.

Mauro Piergiacomi, di **BIOGARD***, divisione di **CBC (Europe) Srl**, ha illustrato le soluzioni dell'azienda per la confusione sessuale, mentre **Lea Fiorentini**, di **Upl**, ha elencato le soluzioni per la difesa, compresi i prodotti a base di induttori di resistenza. "Nei primi anni 2000", ricorda ancora Granchi, "insieme a Biogard/CBC e al prof. Bruno Bagnoli a Castagneto furono fatte le prime esperienze di con-

fusione sessuale della tignoletta della vite. Dopo 25 anni di impiego di tale metodo, ormai diffuso sul 90% del territorio di Castagneto Carducci, è stato interessante ascoltare contributi scientifici importanti, capaci di tracciare un quadro dettagliato dei risultati conseguiti". Nello spazio espositivo esterno erano presenti anche altre aziende, tra cui **SDF, Chouette, Arrigoni, Arrizza, Renaioli e Bocelli**.





**CASTAGNETO
BANCA 1910**
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO



**FATTA DA PERSONE,
PER LE PERSONE.**



VIA AURELIA, 11
DONORATICO (LI)
TEL. 0565 778701
www.castagnetobanca.it





"Dalla fusione ci aspettiamo un'opportunità di crescita"

Intervista a Luigi Palandri, presidente della sezione soci Montalbano di TdE

a cura di Federico Creatini
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura



Luigi, potrebbe raccontarci il suo percorso nel mondo della cooperazione? e Cosa è per lei la cooperazione?

La Toscana è terra di campanili, lo sappiamo bene. Le feste patronali con i rioni a rappresentare quasi un orticello, una repubblica, ne sono l'esemplificazione. E parlare di cooperazione in un territorio che pone queste premesse potrebbe essere antitetico. Invece è proprio da questa contraddizione che nasce la cooperazione toscana, nel riconoscere che le proprie differenze sono un valore aggiunto per il bene comune. Ho sempre creduto che dietro l'apparente banalità della frase "l'unione fa la forza" ci fosse una solida e reale possibilità di costruire un'attività che desse ai piccoli le condizioni per non essere schiacciati dai grandi. Ho dato molto del mio tempo per le classiche attività folkloristiche di paese, riuscendo a organizzare manifestazioni che hanno riportato grandi successi. E questo è successo grazie alla forza dell'unione di persone che hanno co-operato insieme. Ma la vera introduzione nella cooperazione è avvenuta nel 2003, quando sono stato chiamato a dirigere un Consorzio di promozione dei prodotti agricoli delle colline di Vinci, incarico che si è protratto fino al 2008. Seppur in forma consortile, otto aziende agricole del Comune di Vinci si

sono unite con lo scopo di promuovere in modo cooperativo i prodotti agricoli principali del territorio di Vinci, Vino e Olio. Esperienza che mi ha permesso di approfondire le mie primordiali conoscenze del mondo agricolo, con un occhio di riguardo alla promozione ed alla commercializzazione. Lasciando il timone nel 2008, ho continuato a collaborare con il Consorzio fino al 2010, quando sono stato eletto consigliere nel CdA della Cooperativa di consumo di Cerreto Guidi e Vinci. Un'azienda cooperativa, quest'ultima, nata nel 1990 dalla fusione delle due cooperative locali che avevano deciso di fondersi per evitare che le piccole realtà potessero essere annientate dall'avanzata di grandi sistemi di commercializzazione e che piccoli paesi rimanessero sprovvisti di quei piccoli negozi necessari alla popolazione debole: anziani e residenti. Vi sono rimasto fino al 2017. Il mondo della cooperativa Montalbano, oggi Terre dell'Etruria, è legato alla mia famiglia dal 2001, quando ho acquistato un appezzamento di terreno ed ho iniziato a molire le olive e conferire una parte dell'olio presso lo stabilimento di Vinci, delegando inizialmente mio padre alla fase dei rapporti con la struttura operativa. Dal 2024 sono subentrato e seguo direttamente la nostra piccola azienda familiare, in contestualità della fusione con Terre dell'Etruria.

Le Cooperative Montalbano hanno una lunga storia, con un passato importante. Potrebbe ripercorrerlo?

La costituzione è avvenuta nel 1953 a Lamporecchio, grazie ad un gruppo di mezzadri e contadini del Montalbano, con lo scopo di creare una struttura collettiva per frangere le proprie olive. Successivamente, con l'aumento della base sociale e la conseguente crescita dell'olio molito, arrivò negli anni Sessanta la prima attività di imbottigliamento e commercializzazione attraverso la grande distribuzione

organizzata. E contestualmente viene avviata anche una attività di frantoio nel comune di Vinci in località La Doccia, nome che sarebbe stato poi assegnato al prodotto a marchio di punta della commercializzazione dell'olio del Montalbano. Nel tempo la Cooperativa ha gradualmente sviluppato la sua attività, creando nel 1990 la "Montalbano Agricola Alimentare Toscana S.p.A." per commercializzare l'olio extravergine di oliva conferito dai soci della Oleificio Cooperativo Montalbano e quello acquistato in Italia. Alla cooperativa è rimasta l'attività di molitura di olive presso i frantoi di proprietà di Lamporecchio (PT) e Vinci (FI).

Tra il 2009 ed il 2010 l'Oleificio Cooperativo Montalbano ha rilevato l'attività commerciale di vendita di prodotti utili all'agricoltura dalla controllata Agricoop S.r.l. Con tale operazione la Cooperativa si è trovata a gestire, oltre all'attività di frangitura e di conferimento di olio extravergine di oliva, l'attività di conferimento di cereali e l'attività commerciale in quattro punti vendita tra le province di Pistoia e Firenze. Nel 2015 sono nate così le "Cooperative Montalbano Olio & Vino Società Cooperativa Agricola" dalla "fusione per unione" di due tra le più importanti cooperative delle Province di Firenze e Pistoia, la "Oleificio Cooperativo Montalbano" di Lamporecchio e la "Cantine Montalbano" di Empoli.

Lo scopo di questa fusione è stato quello di raggruppare in un'unica Cooperativa le principali attività agricole del territorio del Montalbano (olio e vino) per effettuare la trasformazione dei prodotti coltivati dai soci e per fornire loro attrezzature e mezzi tecnici utili all'agricoltura.

All'atto della fusione, la nuova Cooperativa Montalbano conta una base sociale di circa 2.000 soci, operanti su due province e su più di 15 comuni. Deve essere sottolineato che alla base dell'operare dell'Oleificio Cooperativo Montalbano vi è sempre stato uno stretto legame con la base sociale, attraverso il suo coinvolgimento nelle scelte aziendali.

Come si è svolto il processo di avvicinamento TdE? Che prospettive apre questa operazione?

La fusione nella cooperativa Terre dell'Etruria è arrivata al termine di un lungo periodo di comunicazione di intenti, durante il quale le due cooperative hanno collaborato sotto varie forme, si sono conosciute, anche attraverso le partecipazioni in aziende commerciali comuni, prima fra tutte la Montalbano Agricola Alimentare Toscana. A fronte di un momento di crisi industriale della Cooperativa Montalbano, dovuto principalmente ad annate agrarie gravate da un andamento climatico sfavorevole, è stata concordata l'o-

perazione di fusione con la realtà che ad oggi rappresenta la più importante cooperativa del settore in Toscana. Una struttura in grado di sostenere costi di gestione diventati insostenibili per la Cooperativa Montalbano

Eliano Arzilli per la Montalbano e Massimo Carlotti per TdE hanno firmato la fusione a fine febbraio 2025, dando vita alla più grande cooperativa multisettoriale della Toscana. Vanno ringraziati entrambi per il coraggio dell'operazione. Ci aspettiamo che da questa operazione scaturisca un sensibile miglioramento delle operazioni di frangitura e di logistica, nonché grande attenzione ai soci nel sostegno alle operazioni di consulenza agronomica ed ai prodotti commercializzati nei punti vendita. Tra le innovazioni ci auguriamo inoltre la possibilità di effettuare anche a Vinci e a Lamporecchio le operazioni di imbottigliamento e logistica per conto dei soci.

Come presidente della sezione soci Montalbano, che proposte intende portare? Che sensazioni ha ricavato dai soci?

La fusione ha creato inizialmente alcune perplessità a qualche socio un po' più campanilista, come normale che sia. Alcuni hanno temuto di poter perdere una ricchezza del territorio. Dovremo colmare queste titubanze facendo capire loro che la fusione con TdE è un ulteriore valore aggiunto che portiamo, perché ci permetterà di trasferire le nostre esperienze all'interno di una Cooperativa molto grande e capofila nelle cooperative multisettoriali regionali. Ne deriva che ci aspettiamo per il nostro territorio un miglioramento sensibile delle capacità organizzative su cui probabilmente avevamo qualche lacuna (visti i costi sempre meno sostenibili), auspicando l'apporto dei servizi che la Cooperativa già dà ai suoi soci: dal confezionamento per conto terzi allo stoccaggio, passando per i servizi - se possibile, in futuro - di raccolta e manutenzione dei terreni. Sarà necessario anche affrontare insieme un nuovo percorso per evitare l'abbandono degli oliveti: attività che in passato è stato ampiamente sostenuta dai contributi regionali, ma che non può più essere limitata a questi. Occorre un'opera di rivitalizzazione del territorio anche in termini di manodopera e di coinvolgimento delle persone.

Dovremo quindi promuovere un'operazione di convincimento e di sensibilizzazione che guardi anche e soprattutto ai più giovani, dialogando con le scuole e le associazioni attive sul territorio.

“Sogno una cooperazione che mantenga sempre al centro il socio e i suoi problemi”

Intervista a Giovanna Roccatelli, Cooperatrice di TdE

a cura di Federico Creatini
Direttore editoriale di Cooperazione in Agricoltura

Dopo quarant'anni di lavoro, dedizione e amore smisurato per la cooperazione, Giovanna Roccatelli ha finalmente raggiunto la tanto meritata pensione. Una figura storica, di grande importanza per la storia di Terre dell'Etruria e della cooperazione agricola maremmana. Abbiamo deciso così di intervistarla, con l'obiettivo di renderle omaggio e di ripercorrere con lei un percorso fatto di gioie, difficoltà e di grandi cambiamenti.

Giovanna, quando è iniziata la tua esperienza nel mondo cooperativo?

E quale è stato il tuo percorso? La mia esperienza lavorativa nel mondo cooperativo è iniziata nel lontano 1984, quando sono stata assunta con un piccolo concorso interno, all'età di 23 anni, dalla Cooperativa Ombrone che operava nel territorio intorno a Grosseto e aveva sede amministrativa in Via Pisa n.5. La Cooperativa Ombrone divideva le stanze con la gemella Cooperativa Medio Ombrone, che operava principalmente nel comune di Campagnatico. Noi

dipendenti, anche se assunti da Cooperative diverse, lavoravamo spesso insieme nella massima condivisione. C'è sempre stata molta armonia e amicizia con tutti i colleghi di allora. Nello stesso stabile avevano sede anche la Cooperativa San Rocco e la Cooperativa Raspollino. Il mio percorso lavorativo è iniziato come aiuto contabile, a seguire anche la tenuta delle buste paga e tutto quello che comporta la gestione del personale. Con il passare del tempo la Cooperativa ha vissuto momenti di grande difficoltà, varie fusioni e quindi spesso ho avuto cambiamenti di ruolo che ho cercato sempre di svolgere al meglio.

Ci sono figure che hanno segnato la tua esperienza?

Mi fa piacere ricordare l'allora Presidente della mia Cooperativa Ombrone Sig. Piccioni Renato perchè, oltre ad essere una persona di grande spessore umano, è stato per me l'esempio concreto di quello che era per lui la Cooperativa e cioè una grande famiglia dove tutti lavoravano per soddisfare al meglio i bisogni dei soci. Questo concetto di Coope-

rativa e il suo esempio sono rimasti sempre vivi negli anni e mi hanno accompagnato in tutto il mio percorso lavorativo fino a quando nel 2024 sono andata in pensione. Di quei primi anni ricordo con tanto affetto anche l'allora contabile della Cooperativa Medio Ombrone Sig.ra Saccocci Franca a cui ho voluto molto bene. È stata per me un esempio nel suo lavoro, che ha svolto sempre con passione e dedizione, anche nel momento più difficile della Cooperativa, quando ha rischiato il fallimento. Franca ha lavorato instancabilmente e con grande capacità, affrontando mille difficoltà giornaliere e facendo da guida e punto di riferimento a tutti noi colleghi. Un pensiero particolare all'allora Presidente della Cooperativa sig. Cosimi Renato, che in un momento dove nessuno voleva fare il presidente, si è offerto e, rischiando personalmente, affiancato da Franca, ha affrontato tutte le difficoltà fino a quando la Cooperativa non ha avuto uno spiraglio di luce. Anche lui una persona di grande spessore che ha sempre creduto nella Cooperativa. Io sono cresciuta con loro e per questo, penso, ho gli stessi valori. Mi sento di rivolgere un pensiero anche all'attuale presidente della Cooperativa sig. Carlotti Massimo. Se ho iniziato bene il mio percorso lavorativo con l'esempio di Piccioni Renato ho sicuramente finito, se si può, ancora meglio, perchè Carlotti è una persona che crede smisuratamente nella Cooperativa e quello che personalmente ammiro di più di lui è che lavora come se la Cooperativa fosse sua. Questo non è da tutti e non va dato, secondo me, per scontato.

Come è cambiata la Cooperativa?

In modo sostanziale direi. Sono entrata a far parte di una piccola Cooperativa a livello locale e sono uscita oggi da

una Cooperativa agricola che è fra le più grandi della Toscana, che si occupa a 360° di tutto quello che riguarda l'agricoltura offrendo servizi e cercando di dare risposte ed idee attraverso il personale qualificato ai soci di ogni zona. I dipendenti della Cooperativa sono per la maggioranza anche soci della stessa e questo è, secondo me, un traguardo da sottolineare.

C'è qualche aneddoto o ricordo che avresti voglia di raccontarci?

Sono entrata in Cooperativa che veramente non sapevo la differenza fra l'avena e la biada e per questo sono famosa, nel senso che mi è capitato, per un po' di tempo, di chiedere il prezzo di liquidazione dell'avena dato che mi era stato dato solo quella della biada! Così anche per il mais e il granturco! A ripensarci oggi, mi fa molto sorridere!

In cosa potrebbe ancora crescere, a tuo avviso, Terre dell'Etruria?

Più che in che cosa potrebbe ancora crescere Terre dell'Etruria, spero che nella sua crescita continui a mettere sempre al centro il socio e i suoi problemi perchè la Cooperativa è, a mio parere, dei soci e di chi ci lavora. Solo mantenendo questo obiettivo si può crescere.

Un'ultima domanda. Giovanna, cosa è per te la cooperazione?

La cooperazione per me è avere un punto di riferimento dove poter attingere al bisogno, dove confrontarmi, dove avere nuove idee per il mio lavoro, supportata da persone competenti e dove poter anche io dire la mia ed esprimermi liberamente.



Hai già assaggiato il nostro Cilieggiolo Il Poderone affinato in anfora di coccio pesto?

Un vino straordinario, prodotto in edizione limitata - solo 500 bottiglie numerate - e lavorato con passione, di cui il 30% a mano.

Il risultato?

Un'esperienza sensoriale unica: gusto intenso e complesso, con eleganti note fruttate e speziate che sapranno conquistarvi. Acquistalo presso i nostri punti vendita oppure online su www.acasatua.it!



Pillole di storia cooperativa: le radici di Terre dell'Etruria

di **Federico Creatini**
Direttore editoriale di *Cooperazione in Agricoltura*



LA COOPERATIVA ORTOFRUTTA DI VENTURINA

La **Cooperativa Ortofrutta di Caldanelle** (Venturina) nasce nel **1964** sulla spinta dell'Ente Maremma e di un piccolo gruppo di assegnatari, seguendo l'istituzione di altre realtà limitrofe quali la **Cooperativa Stalla Sociale di Montepitti**, la **Cooperativa del Latte di Piombino**, la **Cooperativa tra assegnatari di Bocca di Cornia** e la **Cooperativa tra assegnatari di Vignale Riotorto**. Nel 1966, l'acutizzarsi di divergenze politiche porta però alla scissione. Un gruppo di produttori si stacca infatti dalla **Cooperativa Ortofrutta** e fonda la **Cooperativa Produttori Agricoli della Valdicornia**, con sede in via Firenze 13 (Venturina), sfruttando un appezzamento di terra concesso dal Comune di Campiglia nell'area dell'ex campo sportivo per installare un **magazzino prefabbricato** in cui commerciare i prodotti. Il lavoro si basa inizialmente sul carciofo, tanto da portare la struttura ad essere ribattezzata "**La Cooperativa dei carciofi**". Successivamente la produzione si amplia, includendo culture invernali ed estive come lo spinacio e il pomodoro. L'Ortofrutta continua comunque a portare avanti la propria attività in loc. Caldanelle, diretta dai tecnici dell'Ente Maremma.

Guidate dai presidenti **Edilio Pacchini** (Cooperativa Ortofrutta) e **Dino Cappelli** (Cooperativa Produttori Agricoli della Valdicornia) le due cooperative si riuniscono nel 1974. Nel giro di pochi mesi la **fusione per incorporazione** nella **Cooperativa Ortofrutta** porta ad un aumento considerevole del volume di affari, legato al lancio di nuove semine come quella del melone, dell'anguria e dell'asparago. Nel corso del decennio vengono costruiti anche due magazzini in località Guinzane (nel comune di Piombino), coadiuvando la concessione in uso - prima del passaggio definitivo alla Cooperativa Ortofrutta - di un magazzino collocato a Vignale e allora di proprietà della Cooperativa Comprensorio del Cornia.

La presidenza di **Edilio Pacchini** termina nel 1982, seguita da quella di **Piero Agostini**. Un incarico che si conclude nel 1989, quando, in seguito all'ingresso dei soci **Asport per il commercio del "fresco" e del pomodoro** (1988), a prendere la guida della Cooperativa Ortofrutta è **Leo Ferri**, sostituito pochi anni dopo da **Franco Tinagli**. La necessità di consolidare il patrimonio della Cooperativa porta nel **settembre 2001 all'incorporazione in Co.Agri**, contribuendo a dare inizio all'esperienza di Terre dell'Etruria.



- Arena Metato (PD) - Via Turati, 35 (A, H) Tel. e Fax +39 050 811052
- Braccagni (GR) - Via 4 Maggio 1954, 10/12 (O) Tel. +39 0564 1911300
- Cascina (PD) - Via P. Savi, 231 (C, A, H) Tel. e Fax +39 050 742704
- Casino di Terra (PD) - S.R. 68 (C, A, H) Tel. e Fax +39 0588 36043
- Castelnuovo M.dia (LI) - Loc. Chiappino, 136 (C, A, H) Tel. e Fax +39 0586 744175
- Cerbaia (FI) - Via Empolese n. 25/A Loc. Cerbaia - Scandicci (F, A) Tel. 055769226
- Chianni (PI) - Loc. Croce del Magno, 58 (A, H) Tel. e Fax +39 0587 647537
- Donoratico (LD) - 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. 05733803200
- Magliano in T. (GR) - Loc. Poderone (V) Tel. +39 0564 593011 Fax +39 0564 593011 (A) Tel. +39 0564 592365 (H) +39 0564 592033
- Manciano (GR) - Loc. Marsiliana (A, C, U) Tel. +39 0564 606415 Fax +39 0564 606912
- Manciano (GR) - Loc. Sgrillozzo (A, C) Tel. +39 0564 609025 Fax +39 0564 609621
- Manciano (GR) - Loc. San Martino (A, C) Tel. +39 0564 607696 Fax +39 0564 607696
- Montiano (GR) - Via Caduti del lavoro (F) Tel. +39 0564 589037 - Fax +39 0564 589037
- Massa Marittima (GR) - Strada Sarzanese Valdera - Loc. Curanuova, 63 (A, C) Tel. e Fax +39 0566 918029
- Montepulciano (SI) - Via di Martiena n. 2 (A, F, H) Tel. 0578716305
- Orbetello (GR) - Strada Vicinale Polverosa, 9 (A, C) Tel. +39 0564 878016
- Pontassieve (FI) - Via Lisbona n. 37/B (A, H) Tel. 055 836 9874
- Riparbella (PD) - Loc. La Melatina (F) Tel. +39 0586 699171 - Fax +39 0586 699171
- Siena (SI) - Castelnuovo Berardenga - Loc. Colonna del Grillo (A, C) Tel. +39 3667874887
- Siena (SI) - Castiglione d'Orcia - Via del Colombaio, 34/36 (A, C) Tel. +39 3667874887
- Venturina (LI) - Loc. Caldanelle, 22 (O) Tel. +39 0565 851392 - Fax +39 0565 855197 (H) Tel. +39 0565 855594 (A) Tel. +39 0565 851089
- Vignale - Riotorto (LD) - 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) Tel. 0573803200

Difendere il vostro oliveto: fatelo con Terre dell'Etruria

dott. Paolo Granchi

Responsabile area tecnica e settore agronomico di TdE

Quella del 2024 è stata un'annata di record produttivi. Nei sei frantoi di Terre dell'Etruria sono stati moliti 187390 q.li di olive dai 4790 olivicoltori che operano su una superficie di circa 6000 ettari di oliveto. Numeri che destano davvero impressione.

DIFESA DELLE OLIVETE

Come per il 2023, l'annata è stata caratterizzata da temperature elevate durante il periodo luglio-settembre. Quelle meno calde tra settembre/novembre hanno notevolmente ridotto la dannosità della mosca delle olive, consentendo di raccogliere il 90% di olive di qualità con valori di acidità inferiori allo 0,45% ac.oleico, limite in essere dall'annata olivicola 2024/2025.

Tuttavia, l'elevata sanità mantenuta dalle olive fino alla raccolta ha fatto sì che rimanesse in olivete abbandonate o semi abbandonate un notevole quantitativo di olive residue, utilizzate - come sappiamo - dalla mosca delle olive per proseguire le generazioni svernanti. Complici di ciò, anche nell'inverno 2024/25, le elevate temperature miti invernali, come osservabile dai dati di accumulo termico, pari a 20 C° in più rispetto al periodo gennaio/marzo del 2024.



25 Febbraio 2025 - Olive residue

Il servizio di monitoraggio su tutte le aree in cui opera Terre dell'Etruria avrà inizio per il 2025 dalla prima settimana di luglio, ma sarà effettuato un costante monitoraggio anche durante il periodo primaverile, in particolare nei riguardi dei voli della mosca delle olive. Proprio per i nuovi limiti imposti dal disciplinare di produzione occorre da quest'anno iniziare una difesa preventiva ancora più attenta, facendo uso di trappole per la cattura massale (FLYPACK/KARATE TRAP B) da posizionare già ad inizio aprile e in base a quello che sarà l'andamento delle catture che i tecnici olivicoli di Terre dell'Etruria rileveranno.

Raccomandiamo inoltre di tenere ben monitorato un fitofago emergente la cecidomia fogliare dell'olivo (*Dasineura oleae*), insetto che ha quasi annullato la produzione nella limitrofa zona delle Cinqueterre/Castelnuovo Magra. Su tale fitofago sono oggi ammessi 1 trattamento con il p.a Flupiradifurone (SIVANTO PRIME) e 1 trattamento con acetamiprid (EPIK SL) ma che vanno a ridurre i trattamenti consentiti contro la mosca dell'olivo. Altro metodo da utilizzare può essere la cattura massale con trappole cromotropiche da posizionare entro la metà di marzo anche per il monitoraggio dei voli e individuare il corretto posizionamento dell'intervento curativo, non ammesso in biologico, o larvicida con i prodotti sopra citati.



Danni su foglia da *Cecidomia fogliare*

Altra malattia fungina in espansione, causata dalle abbondanti bagnature pre raccolta per effetto delle medie diurne più elevate associate ad abbondante umidità e da tenere ben monitorata, è la **lebbra dell'olivo** (*Colletotrichum acutatum*), che può causare un elevato danno quantitativo con l'incremento dell'acidità dell'olio, anche quando presente in bassa quantità nella massa raccolta. La cura deve essere iniziata durante la primavera, in prefioritura e a partire dalla post allegazione e proseguita durante tutto l'anno, soprattutto in presenza di un elevato quantitativo di frutti caduti, fonte di svernamento dell'inoculo, facendo uso di prodotti sistemici (trifloxystrobin, tebuconazolo, Pyraclostrobin, difenconazolo, dodina) oppure di rame e zolfo (Thiopron/ Sulfar/ Microthiol) per aziende biologiche. Pratica agronomica molto utile è l'arieggiamento della chioma attraverso la potatura nelle zone di maggior rischio, fondovalle, impianti intensivi, etc.



Ottobre 2024 - olive danneggiate da lebbra



Ciclo della lebbra delle olive

Nella scelta dei prodotti rameici da utilizzare per la difesa dell'olivo occorre prestare attenzione alla resistenza al dilavamento dei formulati. Ricordiamo in ordine di resistenza al dilavamento: ossido rameoso (COBRENORDOX 75 WG) > poltiglia (POLTIGLIA DISPERS/BORDOFLOW NEW) > idrossido + pinolene (HELIOCUIVRE), consigliabile sempre aggiungere adesivanti (MAGO; VECTOR) soprattutto nei trattamenti primaverili o di fine estate. Quando aumenta normalmente l'intensità delle precipitazioni, aggiungere lo zolfo colloidale THIOPRON (600/800 ml/hl) dotato di elevato potere adesivante, oltre che fungicida, soprattutto nei confronti della lebbra dell'olivo. Ma prima di curare le olive, dobbiamo mettere le olivete in condizione di produrre, favorendo una buona attività vegetativa, di differenziazione a fiore e di allegazione. Per questo è indispensabile un'attenta fertilizzazione del suolo e fogliare, atta anche a mitigare gli effetti negativi delle elevate temperature estive, nonchè utilizzare prodotti corroboranti (caolino Surround, Biostimolanti algali e concimi fogliari a base di macro e microelementi) finalizzati al raggiungimento di un obiettivo quantitativo produttivo economicamente sostenibile in termini di olio prodotto per ettaro. Soprattutto nelle aree collinari oggi più vulnerabili agli effetti del cambiamento climatico (come osservato anche negli ultimi anni), il supporto della nutrizione e della biostimolazione si rivela sempre più un fattore determinante per ottenere un risultato economicamente accettabile. All'interno delle aziende associate di Terre dell'Etruria si passa da produzioni di olivete intensive di pianura irrigue con 600/800 piante per ettaro pari a oltre 12 hl di olio per ettaro a olivete collinari con densità di 200/250 piante ettaro, normalmente non curate, non fertilizzate e dove la produzione si riduce a 4/6 hl di olio per ettaro con un'importante incidenza dei costi, in particolare della raccolta e a maggior ragione quando le rese in olio, come nella trascorsa annata sono al di sotto del 10%. I motivi di ciò sono stati ben approfonditi nel convegno tenutosi a Donoratico dal prof. Riccardo Gucci, docente di olivicoltura della Facoltà di agraria di Pisa, in occasione dell'evento Sapori dell'Olio. **Anche nel 2024 si è osservato come l'impiego di prodotti corroboranti, caolino in particolare, e fertilizzanti fogliari e al suolo abbia mitigato le scarse rese in olio, in olivete ben curate.** Si propone qui sotto un calendario per la difesa e nutrizione delle olivete convenzionali e un calendario per la difesa e nutrizione delle olivete biologiche che dovranno essere adattati alle specifiche esigenze aziendali consultando il servizio di assistenza tecnica di Terre dell'Etruria:

CALENDARIO DIFESA E NUTRIZIONE OLIVO BIOLOGICO 2025

N° int	Data prevista tratt.to	Avversità	Formulato comm.le	Dose/ha suggerita-k g-l/ha	n° INT.TI	NOTE
1/25	10/03-15/03	FERT	EVOLUTION N 10	600	1	concimazione primaverile
2/25	20/02-30/03(FINE POTATURA)	CICL/ROG	COBRENORDOX 75 WG	1,5	1	
		FERT	EXEL GROW	1,5	1	
3/25	30/04-05/05 (PRE FIORITURA)	TIGN	DELFIN	0,9	1	Tratta re ad inizio catture
		FUN	TANNINO SERBIOS	2	1	
		ALL	SOLUBOR/AXIBOR	2	1	
4/25	01/06-10/06	MOS	FLYPACK/KARATE TRAP	50	1	
5/25	15/06-20/06	CASCOLAMOSCA	SURROUND WP + LEMON JACK	50 + 1	1	utilizzare 1000 lt di acqua /ha
6/25	20/07-30/07	CASCOLAMOSCA	SURROUND WP + LEMON JACK	50 + 1	1	
7/25	15/09-20/09	LEB/CIC	COBRENORDOX 75 WG	1,5	1	
		LEB	THIOPRON	6	1	
8/25	20/09-15/10	MOS	SPINTOR FLY	1	1	
-9/25-10/25	01/11-30/11	FERT	BIOFERT PLUS 4-4-8	800	1	concimazione autunnale
12/25	20/11-30/11(FINE RACCOLTA)	CICL	COBRENORDOX 75 WG	1,5	1	

Il servizio di assistenza tecnica di Terre dell'Etruria rimane a disposizione per la formulazione di piani di difesa ed il monitoraggio dell'oliveto, quest'anno anche attraverso l'emissione di **bollettini settimanali di difesa e nutrizione dell'olivo per le varie aree** pensati per quelle che sono le esigenze dell'olivicoltura moderna.

CALENDARIO DIFESA E NUTRIZIONE OLIVO CONV.LE 2025

I° int	Data prevista tratt.to	Avversità	Formulato comm.le	Dose/ha suggerita-k g-l/ha	n° INT.TI	NOTE
1/25	10/03-15/03	FERT	OLIVETO 15-5-5/SUPER ROBUR	600	1	concimazione primaverile
2/25	20/02-30/03(FINE POTATURA)	CICL/ROG	COBRENORDOX 75 WG	1,5	1	
		FERT	EXEL GROW	1,5	1	
3/25	30/04-05/05 (PRE FIORITURA)	TIGN	METEOR	0,7	1	Tratta re ad inizio catture
		FUN	FLINT MAX	0,25	1	
		ALL	SOLUBOR/AXIBOR	2	1	
		ALL	ABILENE	3	1	
4/25	15/06-20/06	CASCOLAMOSCA	SURROUND WP + LEMON JACK	50 + 1	1	utilizzare 1000 lt di acqua /ha
5/25	10/07-15/07	MOS	EXIREL +VISAREL	0,075+1,25	1	adulicida + esca
		FERT	BASFOLIAR OLIVO	3	1	
6/25	20/07-30/07	LEB/CIC	TANNINO SERBIOS	2,5	1	
		CASCOLAMOSCA	SURROUND WP + LEMON JACK	50 + 1	1	
7/25	20/09-25/09	MOS	SIVANTO PRIME	0,75	1	
		FERT	HASCON M10	3,5	1	
		LEB	THIOPRON	6	1	
8/25	05/10-08/10	LEB/CIC	COBRENORDOX 75 WG	1,5	1	
		MOS	KESTREL	0,5	1	
9/25	01/11-30/11	FERT	WELGRO POST	2	1	
		FERT	BIOFERT PLUS 4-4-8	1000	1	concimazione autunnale
10/25	20/11-30/11(FINE RACCOLTA)	CICL	COBRENORDOX 75 WG	1,5	1	
		FERT	WELGRO POST	2	1	

PARTECIPA AL BANDO
per l'agricoltura!

Fino a 350 mila euro per nuovi investimenti

ENTRA IN GRADUATORIA CON LA NOSTRA CONSULENZA GRATUITA

Contattaci

0564 629325
commerciale@renaioli.net
www.renaioli.net Località Passinano • Manciano (GR) 58014

IP AGENZIA LUBRIFICANTI EXTRA RETE

AP INTERMEDIA
SOLUZIONI COMMERCIALI

Siamo un'agenzia di rappresentanza, nei settori **AUTOMOTIVE, AGRICOLTURA e INDUSTRIA**, per lubrificanti IP, prodotti Emiliana Serbatoi e AdBlue.

www.apintermedia.it

EMILIANA SERBATOI **AdBlue®**

Via Filippo Turati, 163 - 56017 Arena Metato (PI) - Tel. 050 894016 - Mob. 335 5640613 Alessandro Puccini - E-mail: a.puccini@apintermedia.it

Non perdere le nostre imperdibili promozioni!



Per consultare il volantino con tutte le offerte aggiornate, basta scansionare il QR code qui sopra con il tuo smartphone.

“SEMINATIVI”: tre appuntamenti per crescere

del dott. Luca Brunetti
Responsabile del settore cerealicolo di TdE





Grosseto



Siena

“Operare insieme con altri, contribuire con l’opera propria al conseguimento di un fine”. Questa la definizione letterale di cooperazione. La buona riuscita di questa tre giorni di convegni a tema cereali, all’interno della cornice “SEMINATIVI” promossa dalla nostra cooperativa, a mio avviso, sta tutta qui. I tre appuntamenti sono stati un successo, proprio grazie alla partecipazione attiva dei soci stessi, che hanno presenziato in gran numero a tutte e tre le serate, prendendo parte agli spunti di confronto che sono nati durante ogni evento. Ma procediamo per gradi.

Come consuetudine negli ultimi anni, approfittando del fatto che siamo in un periodo di minor sovraccarico lavorativo per i cerealicoltori, Terre dell’Etruria ha promosso nel corso del mese di febbraio tre convegni di aggiornamento tecnico, dove le protagoniste principali sono state due colture centrali e strategiche per il nostro territorio e la nostra realtà cooperativa: il grano duro ed il girasole. Le serate si sono svolte nei giorni di martedì 11 febbraio a Magliano in Toscana (GR), giovedì 13 febbraio a Monticchiello (SI) ed infine giovedì 27 febbraio a San Giuliano Terme (PI). L’obiettivo era quello di dare aggiornamenti utili in mano ai partecipanti su tematiche diverse: da un focus sulle prospettive di mercato dei principali cereali coltivati in Toscana, al voler fornire proposte innovative e soluzioni tecniche di coltivazione. Ad ogni serata abbiamo avuto il piacere di poter ospitare un invitato d’eccezione: mi riferisco in particolare a Valentina Pellati per quanto riguarda il convegno svoltosi a Grosseto ed al prof. Benvenuti per quanto riguarda le riunioni a Siena e Pisa.

Valentina Pellati è intervenuta in rappresentanza di Pellati Informa, ad oggi una delle più importanti agenzie di informazione per quanto concerne il mercato dei cereali ed i relativi trend commerciali. Il suo intervento, dal titolo *Panoramica del mercato dei cereali e prospettive per il 2025*, è stato fortemente apprezzato da tutta la platea. La relazione è stata incentrata su cinque colture: grano duro, tenero, orzo, mais e girasole, in cui i meccanismi relazionali e commerciali sia a livello nazionale che europeo e mondiale, che

quotidianamente influenzano i trend di prezzo e valore di queste colture, sono stati semplificati e spiegati in maniera esemplare e con trasparenza dalla relatrice. La relazione si è soffermata sull’analisi dei fondamentali di queste colture: dagli stock mondiali di prodotto in giacenza nei magazzini del mondo ai trend di consumi e produzione per singola annata commerciale e produttiva, fino ad analizzare i ruoli chiave che hanno i vari paesi, a livello mondiale, sulla domanda e sull’offerta, sulle importazioni ed esportazioni di un determinato prodotto.

Certamente, se è possibile trarre un insegnamento da questo intervento, credo sia questo: per salvarsi, la cerealicoltura italiana (e toscana) deve riuscire nell’intento di creare valore aggiunto, facendo filiera e puntando su qualità e differenziazione. Siamo abituati a pensarci come realtà grandi o in grado di influenzare quantità e prezzi di un prodotto, semplicemente se nella nostra regione un’annata è stata più o meno produttiva o favorevole. Purtroppo non è così. Siamo una goccia nel mare, anche se ci rappresentassimo a livello nazionale. Se presentiamo il nostro grano come una semplice *commodities*, purtroppo abbiamo già perso in partenza poiché non siamo in grado di contrastare le produzioni mondiali e, soprattutto, di tener testa ai più bassi costi di produzione di altri paesi nel mondo. Se facciamo qualità, invece, cercando di fare filiera, promuovendo e sposando percorsi virtuosi anche dal punto di vista della sostenibilità, certamente incontreremo più difficoltà produttive e ci sarà richiesto maggior impegno nel raggiungimento di certi obiettivi, ma avremo modo di poterci presentare sul mercato con un prodotto capace di differenziarsi dalla massa e di creare un valore aggiunto per il cerealicoltore.

Negli altri due convegni è stato ospite invece gradito il professor Stefano Benvenuti, della facoltà di Agraria di Bologna, con un intervento dal titolo *Dinamica della flora infestante e strategie di difesa in avvicendamenti biennali frumento - girasole*. Il professore ha sapientemente rispolverato alcune nozioni di agronomia, di tecnica colturale, di riconoscimento infestanti che, troppo spesso, finiscono

sepolte nei nostri cassetti della memoria e che invece, per contro, dovrebbero essere punti cardine per ogni cerealicoltore e tecnico agronomo che entra in un campo di grano. L’intervento ha spaziato tra i vari aspetti della tecnica colturale del grano e del girasole: dalle lavorazioni agronomiche alla corretta adozione di ampie rotazioni colturali, passando per l’importanza di ruotare tecniche di difesa diverse per una corretta gestione delle erbe infestanti. Sono stati toccati troppi temi per riproporli tutti, ma anche qui vale forse la pena estrapolare quello che a mio avviso può essere individuato rappresentare il messaggio chiave dell’intervento: in cerealicoltura (ma nell’agricoltura in generale aggiungerei) non esistono formule sempre vincenti. Vince chi si adatta prima e meglio ai cambiamenti che ormai quotidianamente subiamo. È stato marcato più volte il concetto chiave che, nei cereali, SQUADRA CHE VINCE SI CAMBIA.

Per essere vincenti è fondamentale cambiare e sapersi adattare alle difficoltà che, durante il ciclo colturale, si prospettano di volta in volta. Utilizzare, per anni sullo stesso terreno, la medesima lavorazione, piuttosto che sempre la stessa varietà o lo stesso principio attivo quando ci si deve difendere da un’infestante o da una malattia fungina è profondamente errato. La carta vincente è, oggi più che mai, visto anche il fattore sempre più pressante dei cambiamenti climatici, saper adattare le proprie conoscenze e tecnologie, che fortunatamente oggi esistono e ci vengono messe a disposizione, ai fattori di campo. L’altro punto fondamentale, che mi preme aggiungere, è la tempestività d’intervento ed il saper leggere in anticipo i problemi.

Un’altra citazione del professore, a tal proposito, sintetizza bene il tutto: quando un problema è piccolo, può essere ri-

solto facilmente, ma pochi lo notano. Quando un problema è grande, lo vedono tutti, ma si risolve difficilmente. Mi piace pensare che la scienza e la ricerca ci mettono, quotidianamente, a disposizione tutti gli strumenti per svolgere il nostro lavoro al meglio. Disponiamo di varietà sempre più specifiche ed adatte alle differenti situazioni climatiche, pedologiche nonché in grado di rispondere sempre meglio ai vari stress biotici e/o abiotici. Ci vengono forniti concimi sempre più efficienti sotto il profilo della nutrizione e mezzi di difesa sempre più rispettosi dell’ambiente ed efficaci, soprattutto se correttamente alternati come meccanismo d’azione. La dimostrazione di questo ci è stata data da tutte le aziende partner che, insieme e grazie al collega Paolo Granchi, abbiamo coinvolto durante i tre eventi e che ringraziamo per questo: Bayer, Compo, Corteva, Mas Seeds e Scam.

Continuando i dovuti ringraziamenti, vorrei spendere due parole anche per i nostri colleghi tecnici, una squadra vincente che ha contribuito in maniera determinante alla buona riuscita degli eventi. Da ultimo, di certo non per importanza, i ringraziamenti più sentiti, ovviamente, li rivolgo ai nostri soci cerealicoltori, verso cui speriamo, come Terre dell’Etruria, di essere riusciti a mettere in piedi degli incontri che siano stati costruttivi, di stimolo e di aggiornamento sotto il profilo conoscitivo e tecnico e di essere riusciti a fornire anche un solo strumento in più per affrontare al meglio le campagne che verranno. In conclusione, oltre alla parte meramente tecnica, sempre fondamentale, queste serate credo rappresentino un’opportunità di crescita personale. Il fatto di ritrovarci tutti insieme, cerealicoltori, tecnici, agronomi, e poterci confrontare su tematiche comuni, da punti di vista diversi è un’opportunità di crescita per tutti. Questo deve essere lo spirito della cooperazione e questo vuole essere Terre dell’Etruria.



Pisa

Come difendere il vostro vigneto?

dott. Paolo Granchi

Responsabile area tecnica e settore agronomico di TdE

Negli ultimi tre anni, durante la stagione di difesa del vigneto, grazie alla rete agrometeo di cui dispone Terre dell'Etruria (costituita da oltre 20 stazioni meteo ubicate prevalentemente sulla costa Toscana) sono stati osservati alcuni eventi agro-climatici che hanno influenzato le stesse. Quali?

- 1) Un andamento climatico caratterizzato da inverni con temperature miti che hanno anticipato il germogliamento;
- 2) Un aumento della pressione delle malattie dovuta a condizioni climatiche atte a favorire l'attività vegetativa ;
- 3) L'aumento dell'intensità delle precipitazioni (mm/h), che incrementato il dilavamento dei prodotti fitosanitari impiegati per la difesa (rameici in particolare)
- 4) Un aumento della pressione dei fitofagi (cocciniglie, lepidotteri), favoriti anch'essi dal rialzo delle soglie termiche. L'annata 2025, rispetto alla 2024, evidenzia ad oggi (01/03/25), un incremento negli accumuli termici (GDD) di 20 C° .
- 5) Un aumento dei giorni con temperature maggiori di 32 C° nel periodo maggio/settembre ,passando dai 21 giorni del 2021 ai 54 giorni del 2024.

Il personale tecnico di Terre dell'Etruria, oltre ai periodici controlli in campo, si avvantaggia di modelli previsionali (Agrigenius ; Netsens; Pessl) volti a monitorare l'andamento delle principali malattie fungine (peronospora, oidio, black rot, tignoletta, cicaline).

Per cui, tenendo conto di quanto sopra osservato, suggeriamo che la difesa biologica/ecosostenibile sia orientata su prodotti con le seguenti caratteristiche:

1) Buona tenuta al dilavamento per i prodotti a base zolfo e rame ammessi in bio: YUKON, THIOPRON, POLTIGLIA DISPERS; BORDOFLOW NEW, HELIOCUIVRE, HELIOSOUFRE S, MICROSAP;

2) Inducano resistenza sulla vite scientificamente dimostrata: VACCIPLANT ,IBISCO, ROMEO, per consentire un allungamento degli intervalli di trattamento e una riduzione

ne negli impieghi di rame, considerato anche l'allungarsi della stagione degli interventi di ben 15 gg nel 2024.

3) Prodotti fogliari ad azione sulla pianta atti a mitigare gli effetti delle alte temperature e contenenti molecole naturali ad attività osmoregolatrice con glicin betaina: BASFOLIAR PLANTE BIO, GREENSTIM, LALSTIM OSMO, RESISTAR, OPTIVI in aggiunta a prodotti contenenti Silice: GEL DI SILICE, BASFOLIAR SI (no bio), ACTISIL;

4) Prodotti fisici atti a mitigare l'effetto dell'elevato irraggiamento e con attività collaterale repellente anche su insetti quali cicaline, tignole, scafoideo: ZEOLITE , CAOLINO GOLD LINEA SURROUND,








5) Molto interessanti sono stati i risultati ottenuti aggiungendo DISTILLATO DI LEGNO o TANNINO per aumentare l'attività dei prodotti rameici ;

Contro gli insetti fitofagi suggeriamo invece:

- a) Per il controllo delle cocciniglie (Planococcus): lancio insetti parassitoidi (Anagyrus vladimiri, Cryptolemus Montrouzieri) e impiego di sali potassici di acidi grassi (FLIPPER);
- b) Contro cicaline (obbligatorio nelle aree infette da Scafoideo o cuscinetto):FLIPPER, PREVAM PLUS /LIMOCIDE, ASSET FIVE (piretro naturale);
- c) Contro tignoletta (Lobesia b.) agire in maniera preventiva con il posizionamento degli erogatori per la confusione sessuale (ISONET L TT,LOBETEC 300, BIOOTWIN, RAK 2 MAX ed effettuare un attento monitoraggio e controllo con Bacillus th. (DELFIN, PRIMIAL, BIOBIT DF) oppure con SPINOSAD (LASER I20 SC)

Per quanto riguarda **la difesa convenzionale del vigneto**, oltre alle innumerevoli combinazioni possibili che potranno essere indicate dai nostri tecnici (linea SQNPI; linea EQUALITAS , linea senza rame e senza zolfo, linea senza fosetyl Al, linea senza ftalimidici, etc) per viticoltori convenzionali, suggeriamo una linea con i seguenti interventi per la protezione del vigneto convenzionale

UNA LINEA DI DIFESA RISPETTOSA DELL'OPERATORE E DELL'AMBIENTE (linea EQUALITAS/SQNPI :

CALENDARIO DIFESA VITE CONVENZIONALE - 2025 LINEA E -QUALITAS							
DCA/STADI FENOLOGICI	N° int	Data prevista tratt.to	Intervall o trat.ti	Avversità	Formulato comm.le	Dose/ha suggerit a-kg-lt/ha	Note
	1/25	15/03-20/03		T	ISONET L TT/LOBETEC	250/400	
		22/04-25/04		O/P	YUKON	4	INST TRAPPOLE MONITORAGGIO LOBESIA/
	2/25	05/05-10/05	7-10 gg	O	REVYSION	0,7	
				O	THIOPRON	2	EXELGROW 0,5 LT/HA
				P	PERGADO R	4	FLOWERING 2,5 KG/HA
	3/25	15/05-20/05	10-12 gg	O	EMERALD 40 EW	0,75	
				O	THIOPRON	2	EXELGROW 0,5 LT/HA
				P	RIDOMIL GOLD R	5	FLOWERING 2,5 KG/HA
				T	PRIMIAL	0,75	LANCIO INSETTI ANAGYRUS 6 CONF/HA
	4/25	25/05-30/05	10/12 gg	P	ZORVEC VINABEL	0,5	CAMBIO FEROMONE TRAPPOLE
				O	VIVANDO	0,25	BASFOLIAR KELP 2 LT/HA
	5/25	12/06-15/06	10/12 gg	P	ZORVEC VINABEL	0,5	
				O	VIVANDO	0,25	BASFOLIAR PLANTE BIO 2 LT/HA
				B	3 LOGY	3	ACTISIL 1,5 LT/ETTARO
				O	THIOPRON	2,5	
	6/25	25/06-27/06	10-12 gg	O	CIDELY	0,50	ACTISIL 1,5 LT/ETTARO
				P	ENERVIN SYSTEM	3,5	BASFOLIAR PLANTE BIO 2 LT/HA
				CIC	MAVRİK SMART	0,3	solo in zone con obbligo tr.to scafoideo
				T	CORAGEN	0,17	
	7/25	05/07-07/07	10-12 gg	O	CIDELY	0,5	
				P	ENERVYN SYSTEM	3,5	RESISTAR 2 LT/HA
	8/25	15/07-20/07		O/P	YUKON	4	
	9/25	30/07-05/08		O/P	YUKON	4	CAMBIO FEROMONE TRAPPOLE
				T	AFFIRM	1,5	DA VALUTARE
				B	AMYLOX	1,5	DA VALUTARE
O=ODIO- P= PERONOSPORA- T= TIGNOLE-B= BOTRITE CIC= CICALINE							
DAL 10/07 AL 30/07 1/2 INTERVENTI CON SURROUND (30 KG/HA) PER REPELLENZA CICALINA E ALTE TEMP							
RAME METALLO/ETTARO KG				2,23	ZOLFO KG /ETTARO		12,8

Il servizio di assistenza tecnica di Terre dell'Etruria rimane a disposizione per la formulazione di piani di difesa e integrazione con modelli previsionali, monitoraggio del vigneto anche attraverso l'emissione da quest'anno di bollettini settimanali di difesa della vite per le varie aree, mirati per quelle che sono le esigenze della viticoltura moderna della quale parleremo nel prossimo convegno " SANGUE DELLA TERRA " che si terrà il 17 Aprile presso Granaio Lorenese - Spergolaia - Alberese (GR)

Inquadra il QR Code per scoprire il programma





SANGUE DELLA TERRA 2025

CONVEGNI - WORKSHOP - PROVE IN CAMPO

17 APRILE

DALLE 9.00 ALLE 17.00

GRANAIO LORENESE SPERGOLAIA - ALBERESE (GR)

I diserbi e i fungicidi nella difesa dei cereali

dott. Piero Bacci
Tecnico di TdE

La corretta gestione delle erbe infestanti assume un ruolo fondamentale nella coltivazione dei cereali. La presenza di malerbe è infatti uno dei principali fattori, insieme alle malattie fungine, che influenza negativamente la produttività dell'impianto e la qualità della granella.

È importante sottolineare che la gestione delle malerbe non si limita al trattamento chimico di diserbo ma deve essere intesa come una strategia che implementa più pratiche contemporaneamente. La corretta rotazione delle colture, le lavorazioni del terreno e la falsa semina sono solo alcuni degli altri fattori che, insieme al diserbo chimico, concorrono a completare la strategia di gestione integrata delle erbe infestanti.

Nell'ambito della difesa chimica, l'efficace controllo delle malerbe non può prescindere dal corretto riconoscimento delle erbe infestanti presente all'interno della coltura, che deve guidare nella scelta del prodotto o della miscela più indicati per effettuare un trattamento erbicida efficace.

Già la distinzione tra infestanti monocotiledoni (comunemente definite "foglia stretta") e dicotiledoni ("foglia larga") consente di prendere una prima decisione nell'ampio panorama degli erbicidi. Ovvero, se è necessario ricorrere ad un erbicida che controlla esclusivamente le infestanti foglia larga, quelle foglia stretta, oppure entrambe le tipologie di infestanti. Il riconoscimento dettagliato delle specie più presenti consente di fare una scelta ancora più accurata e di selezionare quelle molecole erbicide che esplicano particolare efficacia nel controllo delle specie di infestanti riscontrate in campo.

Una seconda distinzione dei diserbi chimici è rappresentata dal periodo di applicazione del trattamento. In questo contesto si distinguono prodotti di pre-emergenza, di post-emergenza precoce e di post-emergenza.

Come suggerisce il nome, i primi devono essere applicati prima dell'emergenza delle infestanti, ovvero prima della loro germinazione e della loro comparsa nell'appezzamento. Sono

tipicamente prodotti residuali, le cui molecole rimangono attive sul terreno per un periodo di tempo prolungato, anche alcuni mesi, devitalizzando le plantule delle infestanti subito dopo la germinazione dei semi. Il ricorso a questa famiglia di prodotti è consigliato subito dopo la semina del cereale, momento in cui le infestanti non sono ancora presenti, per mantenere l'impianto pulito e consentire alla coltura di affrontare le prime fasi di crescita in assenza di competizione.

Qualora sia stato impossibile effettuare un trattamento di pre-emergenza, è sempre possibile intervenire tempestivamente con un prodotto di post-emergenza precoce. In questo caso le erbe infestanti sono già comparse in campo ma sono ancora poco sviluppate. In questo modo è possibile devitalizzare le giovani plantule prima che si accrescano e che diventino quindi competitive nei confronti della coltura.

Infine, i prodotti di post-emergenza consentono di intervenire anche tardivamente per il controllo delle erbe infestanti. Tuttavia, è opportuno sottolineare che non è mai consigliato aspettare di intervenire con infestanti molto sviluppate, che oltretutto hanno già limitato il potenziale produttivo della coltura.

Inoltre, in questo caso il prodotto potrebbe non essere in grado di devitalizzare le infestanti più sviluppate, aumentando il rischio di insorgenza di

resistenza agli erbicidi.

Infatti, se le erbe infestanti vengono sottoposte a dosi non letali di una molecola erbicida, sono in grado di sviluppare la capacità di resistere a tale molecola e di trasmettere tale capacità alla progenie, rendendo quindi tale molecola inefficace e non più utilizzabile.

Nell'interesse di tutti è quindi fondamentale attenersi ai dosaggi riportati in etichetta, cercando sempre di intervenire con infestanti poco sviluppate e quindi più sensibili e semplici da devitalizzare. Nell'ambito dell'agricoltura biologica non è chiaramente consentito l'uso del diserbo chimico. In questo contesto assumono quindi un'importanza fondamentale tutte

quelle operazioni atte a limitare l'insorgenza delle infestanti dell'appezzamento. In particolare, le operazioni di falsa semina consistono nel preparare il letto di semina affinando il terreno, eseguendo poi una lavorazione superficiale non appena le infestanti iniziano a germinare. Per tutte le infestanti che si presentano con la coltura già in campo è possibile ricorrere all'erpice strigliatore che, per la conformazione dei suoi denti elastici, è in grado di sradicare le giovani plantule delle infestanti senza danneggiare la coltura. Il suo utilizzo è però limitato al periodo che precede la fase di levata del cereale ed è efficace solo con infestanti appena germinate.

Il clima mite e umido primaverile rappresenta anche una fase molto delicata nel ciclo di sviluppo dei cereali per l'insorgenza di malattie fungine. I patogeni possono attaccare ogni parte della pianta, in particolare le foglie e la spiga. In questi anni di favorevole andamento climatico per le infezioni fungine sono stati numerosi i casi in cui l'incidenza delle malattie ha portato a cali produttivi molto importanti della coltura ed a uno scadimento qualitativo evidente della granella.

Come per gli erbicidi, anche il comparto dei prodotti fungicidi è piuttosto ampio e può causare difficoltà nella scelta. Per semplificare la situazione possiamo distinguere i prodotti fungicidi per i cereali in quelli atti a prevenire le patologie che interessano le foglie e i culmi della coltura e quelli specifici per

la protezione della spiga. Per quanto tutti i principi attivi siano molto efficaci nel prevenire le avversità fungine, la caratteristica più importante che contraddistingue la qualità del prodotto è rappresentata dalla persistenza della molecola fungicida. I fungicidi più efficaci sono quelli che riescono a proteggere la coltura per un periodo prolungato, che può superare anche i 35 giorni, mentre i prodotti più economici risultano generalmente poco persistenti e richiedono quindi più interventi consecutivi per mantenere la coltura protetta.

Affinché i fungicidi possano esprimere al meglio la protezione della coltura è fondamentale che vengano distribuiti prima della comparsa della malattia. La loro efficacia è infatti quasi esclusivamente preventiva e solo parzialmente curativa. Il periodo ottimale di distribuzione dipende fortemente dall'andamento climatico della zona e dal grado di sviluppo della coltura; in generale possiamo individuare la metà del mese di aprile come il periodo più indicato per i fungicidi rivolti a difendere le foglie, mentre il trattamento per difendere la spiga dalla fusariosi deve essere effettuato prima della fine della fioritura.

Lo staff agronomico di Terre dell'Etruria è disponibile per aiutarvi nella scelta, spesso non così semplice, dei più efficaci erbicidi e fungicidi per affrontare le avversità dei cereali nel miglior modo possibile e con l'obiettivo comune di elevare la qualità e la quantità delle produzioni.





DE SANGOSSE
Italia



Acidifica e blocca
i cationi liberi
presenti nell'acqua.

Regulser Eco Gold

migliora la qualità
dell'acqua e
l'efficacia dei tuoi
trattamenti!



De Sangosse Italia S.r.l.
Strada Battaglia 129 - 35020 Albignasego (PD) - ITALIA
Tel. +39 049 6928 88 - info@desangosseitalia.it - www.desangosse.it

PASTA ALLO ZAFFERANO CON TONNO MARINATO

Cari lettori e appassionati di cucina, oggi vi proponiamo una ricetta speciale direttamente dalla cucina di Tadà, insieme al nostro chef Paolo Daghini! Una pasta semplice ma raffinata, con pochi ingredienti di alta qualità per stupire i vostri ospiti: pasta allo zafferano con tonno marinato!

INGREDIENTI PER 2 PERSONE

- 180 g di spaghetti (consigliata pasta artigianale Terre dell'Etruria)
- 150 g di tonno fresco di qualità
- 2 spicchi d'aglio
- Olio extravergine d'oliva Terre dell'Etruria
- Sale alle cipolle Terre dell'Etruria
- 1 lime (scorza grattugiata)
- Peperoncino q.b.
- 1 bustina di zafferano
- Acqua calda per sciogliere lo zafferano
- (Opzionale) una noce di burro e parmigiano per mantecare

L'angolo dello Chef

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

Preparazione:

Marinatura del tonno

Tagliare il tonno fresco a dadini regolari per garantire una consistenza piacevole. In una ciotola, condire il tonno con un pizzico di sale alle cipolle, un filo d'olio extravergine d'oliva e la scorza di lime grattugiata. Mescolare bene e lasciare marinare mentre si prepara il resto della ricetta.

Preparazione del condimento

In una padella, scaldare l'olio extravergine d'oliva con gli spicchi d'aglio interi (in camicia o leggermente schiacciati) e un pizzico di peperoncino. Quando l'aglio diventa dorato (colore ambrato, mai bruciato), aggiungere l'acqua calda in cui si è sciolto lo zafferano. Questo creerà uno shock termico che sprigionerà tutto il suo aroma e colore.

Lasciare cuocere per qualche minuto a fiamma dolce.

Cottura della pasta

Cuocere gli spaghetti in abbondante acqua salata per la metà del tempo di cottura indicato sulla confezione.

Scolarli al dente e trasferirli direttamente nella padella con il condimento, conservando un po' di acqua di cottura.

Continuare la cottura in padella, mantecando con il liquido allo zafferano fino a ottenere una pasta cremosa e ben amalgamata.

Ultimi tocchi e impiattamento

A fuoco spento, aggiungere il tonno marinato e mescolare delicatamente per mantenerlo morbido.

Per un tocco extra di cremosità, aggiungere una noce di burro e, se gradita, una spolverata di parmigiano.

Servire subito con un'ulteriore grattugiata di scorza di lime e un filo d'olio a crudo. Un piatto dal sapore equilibrato, con la freschezza del lime, la delicatezza del tonno e il carattere deciso dello zafferano. Perfetto per sorprendere i vostri ospiti con semplicità ed eleganza!

Buon appetito e alla prossima ricetta!



Il prodotto

PASTA LA TOSCA DA APRILE IL RITORNO IN MEGLIO DI UN'ECCELLENZA TOSCANA

di **Daniele Presenti**,
Ufficio commerciale di TdE



Dopo un periodo di aggiornamento, a aprile 2025 torna sul mercato Pasta La Tosca, simbolo della tradizione toscana e frutto di un'importante collaborazione tra i nostri soci agricoltori ed altre cooperative agricole toscane aderenti alla nostra organizzazione cerealicola. Questa sinergia rappresenta un modello di cooperazione virtuosa, capace di coniugare tradizione e innovazione nel rispetto dell'ambiente. Il grano impiegato per la produzione di Pasta La Tosca proviene da 250 ettari di coltivazioni distribuite tra le colline livornesi, il litorale della costa di Baratti, la Val di Cornia e le province di Pisa, Grosseto e Siena. La cooperativa Terre dell'Etruria riveste il ruolo di capofiliera, garantendo che l'intero processo produttivo rispecchi la filosofia di sostenibilità e qualità che contraddistingue il marchio.

LE NOSTRE FILIERE: UNA GARANZIA DI QUALITÀ.

Il cuore del progetto "Pasta La Tosca" risiede nelle nostre filiere agricole, autentico motore di un prodotto di eccellenza. La nostra produzione si basa su materie prime di altissima qualità, garantite da pratiche di coltivazione sostenibili e rispettose dell'ambiente. In particolare, la Filiera No Glifosate e Residuo Zero di Grano Duro 100% toscano assicura semole prive di residui di agrofarmaci. Queste caratteristi-

che rimangono inalterate lungo l'intero processo produttivo: dalla macinatura del grano nei mulini certificati fino alla trasformazione in pasta nel pastificio. L'intero ciclo produttivo è soggetto a controlli e analisi rigorose, garantendo così un prodotto finale sicuro e di qualità superiore.

UN PRODOTTO AUTENTICO, TRAFILATO AL BRONZO E DAL GUSTO INCONFONDIBILE.

La trafilatura al bronzo esalta le caratteristiche organolettiche di pasta La Tosca, garantendo un gusto ruvido e pieno, tipico della pasta artigianale favorendo il connubio ideale con salse e sughi.

PACKAGING RINNOVATO: SOSTENIBILITÀ E CONSERVAZIONE OTTIMALE.

Uno degli aspetti più innovativi del progetto riguarda il packaging. Il colore tenue delle confezioni vuole rendere protagonista e prezioso il contenuto del sacchetto, senza

distogliere l'attenzione. Le indicazioni riportate mirano a dare il massimo della trasparenza e della garanzia di qualità al consumatore. Il sole stilizzato che emerge da un ideale orizzonte marino che campeggia sul fronte, vuole indicare il territorio di coltivazione che rende unici i grani con cui la pasta La Tosca viene prodotta. I nuovi sacchetti termosaldati, smaltibili nella carta, sono stati progettati per ridurre l'impatto ambientale. Il loro design leggero e flessibile permette di ottimizzare lo spazio nei trasporti, riducendone l'ingombro ed il peso. La termosaldatura garantisce, inoltre, una migliore conservazione del prodotto, preservandone freschezza e qualità nel tempo.

DISTRIBUZIONE CAPILLARE PER VALORIZZARE IL TERRITORIO.

Pasta La Tosca sarà disponibile nei punti vendita Unicoop Firenze, che ha sostenuto e partecipato fattivamente al progetto fin dalle sue origini, e nei punti vendita Unicoop della costa tirrenica. L'obiettivo è estendere la distribuzione a tutta la regione e promuovere il prodotto anche attraverso le iniziative regionali degli altri punti vendita Unicoop in Italia. Inoltre, sarà acquistabile nei principali punti vendita di Terre dell'Etruria e sul canale di vendita online "Acasatua".

Punti di ristoro ed agriturismo potranno essere nostri partner per far conoscere questa ottima pasta e contribuire a farla diventare un'ambasciatrice della nostra agricoltura in Italia ed all'estero.

IL PROCESSO PRODUTTIVO INTERAMENTE REALIZZATO IN TOSCANA.

Il processo produttivo si svolge interamente in Toscana: il grano coltivato tra le colline livornesi, il litorale della costa di Baratti, la Val di Cornia e le province di Pisa, Grosseto e Siena viene macinato in un mulino della zona di Firenze, mentre la trasformazione in pasta avviene in un pastificio della provincia di Arezzo, certificato BRC e IFS per l'elevata qualità e sicurezza alimentare.

La gamma disponibile per la vendita comprenderà i quattro formati più amati dai consumatori:

- spaghetti,
- penne,
- fusilli
- rigatoni.

UN VALORE AGGIUNTO PER L'ECONOMIA E LA COMUNITÀ LOCALE.

La sostenibilità della filiera non riguarda solo l'ambiente, ma anche l'aspetto economico e sociale. Eliminare il glifosato e seguire un disciplinare rigoroso permette ai produttori di alzare la qualità del prodotto e di ottenere un giusto prezzo per il loro grano, garantendo equità e dignità al loro lavoro. Ogni confezione di Pasta La Tosca è dotata di un QR code, che permetterà ai consumatori di accedere a informazioni dettagliate sulla provenienza del grano, la lista dei produttori coinvolti e persino immagini degli appezzamenti di terra dove viene coltivato il grano. Le certificazioni di cui il prodotto si fregia sono riportate in bella vista sulle confezioni. Un valore aggiunto che il progetto consente di restituire agli attori di base della filiera, i nostri soci Agricoltori. Una sostenibilità economica a tutta la filiera.

INVESTIRE NELLA FILIERA TOSCANA: UN IMPEGNO PER IL FUTURO.

Sostenere la filiera toscana significa valorizzare non solo il prodotto, ma anche i produttori agricoli che, con passione e competenza, coltivano la nostra terra. Garantire loro un equo compenso significa dare loro la possibilità di investire nel futuro e migliorare costantemente la qualità della produzione.

PASTA LA TOSCA: UN SIMBOLO DELLA TOSCANA.

Pasta La Tosca non è solo un prodotto alimentare, ma rappresenta un traguardo importante nella valorizzazione del territorio toscano in ogni sua dimensione: economica, ambientale e culturale. Un semplice pacco di pasta può contenere molto più di un alimento: racchiude tradizione, sostenibilità, rispetto per l'ambiente e dignità del lavoro.

Pasta La Tosca è semola e tradizione, Toscana e filiera locale, gusto autentico e sicurezza alimentare. Un progetto che parla di territorio, di cooperazione, di persone e di futuro.

LA DIFESA DELLE COLTURE DEI MESI DI MARZO - APRILE - MAGGIO 2025

A cura dell' Ufficio Agronomico Terre dell'Etruria



VITE - difesa convenzionale

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose ha o hl di acqua
Gemma cotonosa (marzo)	Infestanti graminacee e dicotiledoni nuovi impianti	CHIKARA 25 WG GALLERY + KERB 80 DF	40gr /ha sottofila 0,4 lt/ha sottofila 0,4 kg/ha sottofila
	Oidio, cocciniglie, acari	POLITHIOL	5 lt /hl
Inizio germogliamento pre - fioritura (aprile)	Tignoletta della vite	BIOOTWIN/ISONET L TT (confusione sessuale) oppure LOBETEC 300	250 diffusori/ha 400 diffusori/ha
	Peronospora Oidio	CUPROFIX C DISP THIOPRON	3 kg/ha 2 lt/ha
	Peronospora Oidio	DELAN PRO PROSPER 300 CS	3 lt/ha 1 lt/ha
	Peronospora Oidio Tignoletta	DELAN PRO PROSPER 300 CS THIOPRON DELFIN	3 lt/ha 1 lt/ha 2 lt/ha 0,75 kg/ha
	Peronospora Oidio	ZORVEC VINABEL TALENDO EXTRA Lancio Anagyrus spp (insetti utili)	0,5 lt/ha 250 ml/ha 6 conf./ha
Fioritura fine allegazione (maggio)	Peronospora Oidio Cocciniglia cot.sa	ZORVEC VINABEL TALENDO EXTRA LANCIO ANAGYRUS SPP (insetti utili)	0,5 lt/ha 250 ml/ha 6 conf./ha
	Peronospora Oidio	ENERVYN SYSTEM CIDELY THIOPRON	3,5 lt/ha 0,5 lt/ha 2 lt/ha



VITE - difesa biologica

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose ha / hl di acqua
Gemma cotonosa (marzo)	Oidio, Cocciniglie, Acari	POLITHIOL	5 lt/hl
	Tignoletta della vite (confusione sessuale)	BIOOTWIN oppure LOBETEC 300	250 diffusori/ha 400 diffusori/ha
Inizio germogliamento pre - fioritura (aprile)	Peronospora Oidio (ogni 7/10 gg)	CUPROFIX ULTRA SULFAR	1 kg/ha 2 kg/ha
	Peronospora Oidio Tignoletta (ogni 6/8 gg)	HELIOCUVRE SULFAR VACCIPLANT	1 lt/ha 2 kg/ha 1,5 lt/ha
Fioritura fine allegazione (maggio)	Peronospora Oidio (ogni 7/8 gg) Cocciniglia cot.sa	HELIOCUVRE THIOPRON ROMEO oppure VACCIPLANT Lancio Anagyrus spp (insetti utili)	1,5 lt/ha 2,5 lt/ha 250 gr/ha 1,5 lt/ha 6 conf./ha
	Peronospora, Tignoletta Oidio (ogni 7/9 gg)	DELFIN YUKON	0,75 kg/ha 6 lt/ha

VITE: In abbinamento ai trattamenti dal secondo trattamento è suggerito l'impiego di prodotti biostimolanti attivatori delle difese endogene della vite quali: FRONTIERE 2.0 (0,75 lt/ha), EVIDENCE (2 kg/ha), KENDAL TE (2 lt/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 arboree: OLIVO (olivate convenzionali)

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Ripresa vegetativa (marzo)	Rogna dell'olivo Occhio di pavone e lebbra	COBRE NORDOX 75WG oppure SCORE 25 EC THIOPRON	200 gr/hl 50 ml/hl 6 lt/ha
Pre-fioritura (aprile)	Occhio di pavone, Tignola, lebbra e Occhio di pavone Mosca olivo	CUPROFIX ULTRA DELEGATE WG FLINT MAX FLYPACK	250gr/hl 7,5 gr/hl 25 gr/hl 50/ha
Fine fioritura (fine maggio)	Occhio di pavone Lebbra e Occhio di pavone	CUPROFIX ULTRA oppure CABRIO WG	250 gr/hl 50 gr/hl
Nuovi impianti	Tignola Occhio di pavone	COSTAR WG CUPROFIX ULTRA	750 gr/ha 250 gr/hl



Colture arboree: OLIVO (olivate biologiche)

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Ripresa vegetativa (marzo)	Rogna dell'olivo Occhio di pavone	COBRE NORDOX 75WG oppure POLTIGLIA DISPERS THIOPRON	200 gr/hl 600 gr/hl 6 lt/ha
Pre-fioritura (aprile)	Occhio di pavone Tignola Mosca olivo	POLTIGLIA DISPERS DELFIN FLYPACK	600 gr/hl 75 gr/hl 50/ha
Fine fioritura (maggio)	Occhio di pavone	CUPRAVIT BIO ADVANCE oppure POLTIGLIA DISPERS	220 gr/hl 800 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



PESCO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Fine allegazione (marzo)	Bolla e Monilia Tripidi (Nettarine)	SYLLIT 544 SC TREBON UP	150 ml/hl 50 ml/hl
Frutto noce (aprile)	Afidi Oidio e Monilia	EPIK SL KEETON 25 WG	200 ml/hl 75-80 gr/hl
Accrescimento frutto (maggio)	Oidio e Monilia Cidia	KEETON 25 WG CORAGEN	75-80 gr/hl 20 ml/hl



MELO, PERO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Fine allegazione (marzo)	Ticchiolatura	SYLLIT 544 SC	150 ml/hl
Frutto noce (aprile)	Afidi Oidio e Ticchiolatura	EPIK SL KEETON 25 WG	200 ml/hl 75-80 gr/hl
Accrescimento frutto (maggio)	Oidio e Ticchiolatura Carpocapsa	KEETON 25 WG CORAGEN	75-80 gr/hl 20 ml/hl



Colture cerealicole autunno-vernine: FRUMENTO DURO, TENERO e ORZO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Fine accettazione - levata	Erbe infestanti	AXIAL PRONTO 60 + BIATHLON 4D	0,75 L/ha 70 g/ha
Fine accettazione - levata	Ruggini, Septoriosi, Rincosporiosi	COMET 250 EC oppure AVIATOR XPRO (no orzo)	1L/ha 1L/ha
Botticella	Oidio, Ruggini, Septoriosi, Elmitosporiosi	TIPTOR ULTRA	1 lt/ha
Fioritura	Fusariosi	PROSARO	1L/ha



Colture cerealicole primaverili-estive: MAIS

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Semina	Elateridi, Diabrotica	FURY STAR	15Kg/ha
Pre-emergenza	Erbe infestanti	ADENGO XTRA oppure TONALE	0,4 lt/ha 1,7 lt/ha
Post-emergenza	Erbe infestanti	LAUDIS + MURAL 480 SC oppure KALTOR + STARANE HD	1,7lt/ha + 0,75 lt/ha 250gr/ha + 250gr/ha
2-5 Foglie	Nottue	KARATE ZEON	125 ml/ha



Colture cerealicole primaverili-estive: SORGO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Semina	Elateridi, Diabrotica	SCHERMO 0,5 G	15 kg/ha
Pre-emergenza	Erbe infestanti	CHALLENGE	1,5 lt/ha
Post-emergenza	Erbe infestanti	ARIC 480 L.S.	400 ml/ha
2-5 Foglie	Nottue	KARATE ZEON	125 ml/ha



Colture oleaginose: GIRASOLE

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Semina	Elateridi	SCHERMO 0,5 G o FURY STAR	15 kg/ha
Pre-emergenza	Erbe infestanti	CHALLENGE	2,5 lt/ha
Post-emergenza	Erbe infestanti	LISTEGO oppure STRATOS ULTRA	1 lt/ha 2lt/ha
2-5 Foglie	Nottue	KARATE ZEON	125 ml/ha

¹ Da utilizzare solo sugli ibridi tolleranti alla sostanza attiva imazamox.



Colture leguminose da granella: CECE

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Pre-emergenza	Erbe infestanti	STOMP AQUA + CHALLENGE	1 lt/ha 2,5 lt/ha
Post-emergenza	Erbe infestanti	LENTAGRAN 45 WP	1 - 1,5 kg/ha
Accrescimento pianta	Nottue	AFFIRM	1,5 kg/ha
	Antracnosi	SIGNUM	1,5 kg/ha



Colture orticole di pieno campo: MELONE

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento pianta	Peronospora	RIDOMIL GOLD R LIQUIDO	4 lt/ha
	Oidio	VIVANDO + ROMEO	200 ml/ha 500 gr/ha
	Nottue fogliari	ALTACOR	100 g/ha
	Peronospora	VOLARE	1,6 lt/ha
	Afidi	EPIK SL	2 lt/ha
	Oidio	TOPAS 10 EC + ROMEO	0,5 lt/ha 500 gr/ha
Ingrossamento frutti	Peronospora	PERGADO SC	500 ml/ha
	Oidio	KARATHANE STAR	600 ml/ha
	Afidi	TEPPEKI	100 g/ha
Inizio maturazione	Oidio-Aleurodidi	PREV-AM PLUS	500 g/hl
Pre - raccolta	Oidio	BIOATLANTIS EVIDENCE	500 g/hl



Colture orticole di pieno campo: COCOMERO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento pianta	Peronospora	RIDOMIL GOLD R LIQUIDO	4 lt/ha
	Oidio	KARATHANE STAR + ROMEO	600 ml/ha 500 gr/ha
Ingrossamento frutti	Peronospora	RIDOMIL GOLD R LIQUIDO	4 lt/ha
	Oidio	TOPAS 10 EC + ROMEO	1,25 lt/ha
	Afidi	TEPPEKI	100 g/ha
Inizio maturazione	Acari	MATACAR FL	160 ML/ha



Colture orticole di pieno campo: ZUCCHINO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Accrescimento pianta	Peronospora	PERGADO SC	500 ml/ha
	Oidio	VIVANDO + ROMEO	200 ml/ha + 500gr/ha
	Oidio	NIMROD + ROMEO	1 l/ha + 500gr/ha
	Afidi	TEPPEKI	100 g/ha
Pre-raccolta	Oidio	BIOATLANTIS EVIDENCE	500 g/hl



Colture orticole di pieno campo: PATATA

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Pre-trapianto	Sclerotinia	CONTANS WG	4 kg/ha
Trapianto	Elateridi	SCHERMO 0,5 G	15 kg/ha
	Nematodi	VELUM PRIME ¹	0,625 lt/ha
Post-rincazzatura	Erbe infestanti	STOMP AQUA + CHALLENGE	2 lt/ha 2,5 lt/ha
		VOLARE	1,5 lt/ha
Accrescimento pianta	Peronospora	MEXIL ORO R WG	5 kg/ha
	Dorifora	CORAGEN	50 ml/ha
	Peronospora	ZORVEC ENICADE + GACHINKO	150 ml + 500 ml/ha
Copertura	Peronospora	LEIMAY	500 ml/ha
Post-floritura	Peronospora	LEIMAY	500 ml/ha
Pre-raccolta	Tignola	AFFIRM	1,5 kg/ha

¹ Irrorazione nel solco di semina.



Colture orticole di pieno campo: CIPOLLA

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Pre-semina	Erbe infestanti	STOMP AQUA	1,5 lt/ha
2-3 foglie	Erbe infestanti	CHALLENGE	1 lt/ha
Accrescimento pianta	Peronospora	MEXIL ORO R WG	5 kg/ha
	Tripidi	LASER	200 ml/ha
Ingrossamento bulbo	Peronospora	CABRIO WG	500g/ha
	Botrite	SWITCH	1 kg/ha



Colture orticole di pieno campo: POMODORO

Fase fenologica	Avversità	Nome commerciale	Dose Ha o hl di acqua
Post-trapianto	Erbe infestanti	EXECUTIVE GOLD	50 g/ha
	Erbe infestanti	SENCOR SC	150 ml/ha
Accrescimento pianta	Batteriosi	COBRE NORDOX	200 g/hl
	Peronospora	RIDOMIL GOLD R LIQUIDO	4 lt/ha
	Tripidi	KARATE ZEON	125 ml/ha
	Peronospora	ZORVEC ENICADE + GACHINKO	300 ml + 600 ml/ha
	Nottue	ALTACOR	100 g/ha
Inizio maturazione	Peronospora	LEIMAY	600 ml/ha
Maturazione	Nottue	AFFIRM	1,5 kg/ha
	Acari	MATACAR FL	200 ml/ha
	Peronospora	POLTIGLIA DISPERS	6 kg/ha



**CIOTTOLI E GRANULATI
DISPONIBILI IN DIVERSE MISURE**

www.granulati.it



**GRANULATI
ZANDOBBIO**

CONSIGLI PER LA CONCIMAZIONE DELLE COLTURE MARZO - APRILE - MAGGIO 2025

A cura dell' Ufficio Agronomico Terre dell'Etruria

Colture cerealicole autunno-vernine: FRUMENTO TENERO e DURO, ORZO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine accostamento - levata	NEXUR 38 S	Minerale granulata	200 kg/ha	1
1° nodo	BT 40 oppure AZOTOP 30	Minerale granulata Organo - minerale	200 kg 300 kg	1 1
Botticella - spigatura (solo frumento tenero e duro)	LAST N oppure BASFOLIAR CEREALS	Fluida (fogliare)	5lt/ha	1

Colture cerealicole autunno-vernine: FRUMENTO TENERO e DURO, ORZO, AVENA E FARRO (in agricoltura biologica)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine accostamento - levata	EVOLUTION NI3	Organico in pellet	500 kg	1
Fine accostamento - levata	NUTRIGREEN AD	Fluida (fogliare)	5 kg	1
Botticella - spigatura (solo frumento tenero e duro)	GREIT VG	Fluida (fogliare)	6 kg	1

Colture cerealicole primaverili-estivi: MAIS

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-semiatura	SUPERALBA MAX	Organo - minerale	500 - 600 kg	n° interventi
Sarchiatura	NEXUR 46	Minerale granulata	300 - 400 kg	1

In coltura fertirrigata, sostituire l'urea con 200 kg/ha di NITRATO AMMONICO AMNITRA suddivisi in 2 interventi fino alle 5° - 6° foglia.

Colture cerealicole primaverili-estivi: SORGO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-semiatura	SUPERALBA MAX	Organo - minerale	300 - 400 kg	1
Sarchiatura	NEXUR 46	Minerale granulata	200 kg/ha	1

Colture oleaginose: GIRASOLE

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-semiatura	SUPER AZOFOS oppure SUPERALBA	Organo - minerale Minerale granulata	300 kg 300 kg	1 1

Colture leguminose da granella: CECE

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-semiatura	NUTRIGRAN TOP S 10-20 oppure SUPERALBA MAX 8-9-18	Organo - minerale Minerale granulata	200 kg 300 kg	1 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 caratteristiche del terreno, le condizioni climatiche, le varietà e 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

Colture orticole: ZUCCHINO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	CAROSSELLO SUPER	Organico in pellet	1.000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo-minerale granulata	600 - 800 kg	1
Trapianto	UMOSTART CEREAL	Microgranulare	40 kg	1
Post - trapianto	MASTER 13 - 40 - 13	Idrosolubile	50 kg	1
	ORGAN ACTIVE	Liquido	25 lt	2
Accrescimento	MASTER 20 - 20 - 20	Idrosolubile	50 kg	1
Pre-raccolta	NITRATO DI CALCIO	Idrosolubile	25 kg	2

Colture orticole: MELONE e COCOMERO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	CAROSSELLO SUPER	Organico in pellet	1.000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo-minerale granulata	600 - 800 kg	1
Trapianto	UMOSTART CEREAL	Microgranulare	40 kg	1
Post - trapianto	MASTER 13 - 40 - 13	Idrosolubile	50 kg	1
Accrescimento pianta	ORGAN ACTIVE	Liquido	25 lt	2
	MASTER 20 - 20 - 20	Idrosolubile	50 kg	2
Inizio maturazione	MASTER 15 - 5 - 30	Idrosolubile	50 kg	2
Maturazione	K EXPRESS	Idrosolubile	7 kg	1

Colture orticole: PATATA (in agricoltura biologica)

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	FERTI FIELD 5-10-15+	Organico in micro pellet	500 kg	1
	SOLEFATO POTASSICO MAGNESIACO	Minerale granulata	300kg	1
Rincazzatura	DERMAZOTO NH	Organico in micro pellet	500 kg	1
Inizio tuberificazione	GREIT VG	Fluida (fogliare)	4 kg	2
Ingrossamento tuberi	NUTRIGREEN AD	Fluida (fogliare)	3 kg	2

Colture orticole: PATATA

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	CAROSSELLO	Organico in pellet	1.000 kg	1
	SUPERALBA MAX + SOLEFATO POTASSICO MAGNESIACO	Organo-minerale Minerale granulata	800 kg 300 kg	1
Rincazzatura	NITRATO DI CALCIO	Minerale granulata	300 kg	1
Inizio tuberificazione	KOMBIPHOS	Fluida (fogliare)	5 lt	1
Ingrossamento tuberi	NITRATO AMMONICO	Minerale granulata	250 kg	1

Cu Solfato tribasico 80 g/L + Zolfo 640 g/L

- Elevata efficacia con apporto di rame ottimizzato
- Effetto sinergico tra le due sostanze attive
- Eccellente ed omogenea distribuzione
- Alta resistenza al dilavamento
- Strategico sia per l'agricoltura integrata che biologica

Laminarina 5% (45 g/L)

- Attiva i meccanismi di difesa delle piante
- Partner ideale nelle strategie di difesa
- Nessun intervallo di sicurezza
- Strategico sia per l'agricoltura integrata che biologica

Agrofarmaci autorizzati dal Ministero della Salute. Leggere attentamente le istruzioni. Usare i prodotti fitosanitari con precauzione. Seguire sempre le informazioni riportate sull'etichetta del prodotto.

UPL ITALIA s.r.l.
Via Terni, 275
47522 S. Carlo di CESENA (FC)
Tel. +39 0547 66 15 23 - fax +39 0547 66 14 50

info@uplitalia.com
www.upl-ltd.com/it
UPLItalia UPL



Colture orticole: POMODORO

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	CAROSSELLO	Organic in pellet	1.000 kg	1
	SUPERALBA MAX	Organo-minerale granulare	600 - 800 kg	1
Trapianto	UMOSTART CEREAL	Microgranulare	40 kg	1
Post - trapianto	NEW FERTSTIM 6 -12	Liquido	25 kg	2
Sarchiatura	SOLFATO AMMONICO	Granulare	250 kg	1
Accrescimento pianta	ORGAN ACTIVE	Liquido	25 lt	2
	MASTER 20-20-20	Idrosolubile	50 kg	2
Inizio maturazione	MASTER 15-5-30	Idrosolubile	50 kg	2



Colture orticole: CIPOLLA

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Pre-trapianto	SUPERALBA MAX + SOLFATO POTASSICO MAGNESIACO	Organo-minerale Minerale granulare	600 kg 300kg	1 1
	NITRATO DI CALCIO	Minerale granulare	200 kg	1
2° - 4° foglia	NITRATO AMMONICO	Minerale granulare	200 kg	1
5° - 7° foglia	NITRATO AMMONICO	Minerale granulare	200 kg	1
Inizio ingrossamento bulbo	SOLFATO AMMONICO	Minerale granulare	150 - 200 kg	1

N.B.: le raccomandazioni riportate nelle precedenti tabelle hanno valore indicativo per colture in buon equilibrio vegeto-produttivo e devono necessariamente essere adattate alle specifiche condizioni di utilizzo, quali caratteristiche del terreno, le condizioni climatiche, le varietà e 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



OLIVO CONVENZIONALE

Epoca/Fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Accrescimento frutto (Marzo)	NOVATEC N MAX opp. OLIVETO	suolo	400 kg/ha	1
	IMPULSIVE PREMIUM	fogliare	3 lt/ha	2
	AGRILON MICRO	fogliare	1,5 kg/ha	2
	PENTAC 5 ALA	fogliare	1,5 lt/ha	1
Accrescimento frutto (Aprile)	SOLUBOR DF	fogliare	2 kg/ha	1
	BASFOLIAR KELP	fogliare	2 lt/ha	1
	NOVATEC SOLUB Fe	fertirrigazione	50 kg/ha	2
Accrescimento frutto (Maggio)	BASAPLANT STARTER	fertirrigazione	50 kg/ha	2
	SOLUBOR DF	Fogliare	2 kg/ha	1
	BASFOLIAR KELP	Fogliare	2 lt/ha	1
	AGRILON MICRO	Fogliare	1,5 kg/ha	1
	NOVATE SOLUB NK CALCIUM	fertirrigazione	50 kg/ha	2



OLIVO BIOLOGICO

Epoca/Fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Accrescimento frutto (Marzo)	EVOLUTION N 10	suolo	500 kg/ha	1
	IMPULSIVE PREMIUM	fogliare	3 lt/ha	2
	AGRILON MICRO	fogliare	1,5 kg/ha	2
Accrescimento frutto (Aprile)	SOLUBOR DF	fogliare	2 kg/ha	1
	BASFOLIAR KELP BIO	fogliare	3 lt/ha	1
Accrescimento frutto (Maggio)	NUTRIGREEN	fertirrigazione	50 kg/ha	2
	VIT-ORG	fertirrigazione	50 kg/ha	2
Accrescimento frutto (Maggio)	SOLUBOR DF	Fogliare	2 kg/ha	1
	BASFOLIAR KELP BIO	Fogliare	2 lt/ha	1
	AGRILON MICRO	Fogliare	1,5 kg/ha	1



POMACEE

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Accrescimento frutto	IMPULSIVE PREMIUM + BASFOLIAR CAMAG	Biostimolante Calcio e Magnesio	2 lt/ha 2 kg/ha	2



DRUPACEE

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



VITE CONVENZIONALE

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Ripresa vegetativa (Marzo)	DERMAFERT 10-10-15 Oppure NOVATEC CLASSIC. VIGNAFRUT 10-5-15	suolo	400 kg/ha 400 kg/ha 400 kg/ha	1
	SOLUBOR DF BASFOLIAR SPYRO AGRILON MICRO oppure FLOWERING FRONTIERE	fogliare fogliare fogliare	2 kg/ha 2 lt/ha 1,5 kg/ha 2,5 kg/ha 1 lt/ha	1 1 1 2 2
Pre Fioritura inizio allegagione (Maggio)	SOLUBOR DF BASFOLIAR KELP AGRILON MICRO FRONTIERE	fogliare fogliare fogliare fogliare	2 kg/ha 2 lt/ha 1,5 kg/ha 1 lt/ha	1 1 1 2



VITE

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine allegagione	PHOTREL FRONTIERE 2.0 AGRIPOTASH	concime fogliare Biostimolante potassio	3 kg/ha 1 lt/ha 3 lt/ha	2
	DECIDE BASFOLIAR CAMAG	Biostimolante Calcio e Magnesio	1 lt/ha 2,5 lt/ha	2
Invaitura completa	MC EXTRA DECIDE	Biostimolante	1,5 lt/ha	2



VITE BIOLOGICA

Epoca/fase	Concime	Tipo	Dose a ettaro	n° interventi
Fine allegagione (Marzo)	FERTIFIELD 5-10-15	suolo	400 kg/ha	1
Chiusura grappolo (Aprile)	SOLUBOR DF BASFOLIAR KELP BIO oppure IMPULSIVE PREMIUM	fogliare fogliare fogliare	2 kg/ha 2 lt/ha 2,5lt/ha	1 1 1
	SOLUBOR DF BASFOLIAR KELP AGRILON MICRO FRONTIERE	fogliare fogliare fogliare fogliare	2 kg/ha 2 lt/ha 1,5 kg/ha 1 lt/ha	1 1 1 2

AL.FE
La Qualità per la Natura

BIO
Per ORTI BIOLOGICI
Ad elevato contenuto di SOSTANZA ORGANICA

NUTRIMENTO del SUOLO per VERDURE SANE e GUSTOSE

Fertilizzanti completi per TUTTE le PIANTE
Per uno sviluppo costante e rigoglioso. Arricchiti con microelementi

AL.FE srl Via Majorana, 946030 Pomponesco (MN) - Tel 0375 868802 - www.alfenatura.com - info@alfenatura.com AZIENDA ITALIANA

Partecipa anche tu a **cooperazione** in Agricoltura



Sei un nostro socio e hai un'attività di somministrazione, rivendita o agriturismo?

Richiedi la tessera "AGRICARD" a info@terretruria.it per accedere a vantaggi esclusivi.



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



8 013495 049036