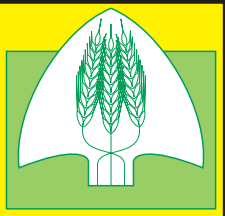


RIGENERARE
L'AGRICOLTURA



PERIODICO DELLA FEDERAZIONE
COLDIRETTI DI LECCE

Anno XXVIII - Numero 7

..terra salentina..

NOVEMBRE 2005

Intervista al presidente della Coldiretti, Vincenzo Tremolizzo, sulle novità introdotte dalla riforma europea

“La nuova Ocm cambierà l'intero mondo olivicolo del Salento”

“Non c'è futuro per le aziende che non sposano la qualità. È giunta l'ora di voltare pagina”

Si volta pagina, e questa volta davvero. La nuova Ocm dell'olio cambierà il destino dell'olivicultura salentina come nessuna riforma aveva fatto in passato. Un ciclone che rischia di spazzare via chi non sa usare la forza del vento a proprio vantaggio, per raggiungere mete nuove e ambiziose. Ne è convinto il presidente della Coldiretti di Lecce, **Vincenzo Tremolizzo**, che sottolinea la svolta fondamentale a cui l'Europa chiama l'intero mondo dell'olivicultura. "E' finita l'era delle produzioni gonfiate sulla carta, della produzione di massa di olio indistinto e di dubbia qualità. Per questo tipo di prodotto non ci saranno più aiuti, né da Bruxelles né dal mercato, né dagli enti pubblici. E questo è a mio avviso uno sprone a cambiare una volta per tutte mentalità ed atteggiamento culturale. Io vedo in questa Ocm un'occasione unica per il Salento".

Presidente, cosa cambierà effettivamente?

"Con il disaccoppiamento degli incentivi chi non sposa la qualità non avrà futuro. Questo significa che non ci si potrà più improvvisare imprenditori agricoli. Per avere una prospettiva di futuro, si dovrà pensare ad organizzare l'intero ciclo di filiera, dal campo agli scaffali dei supermarket: la produzione, la trasformazione, la commercializzazione, la vendita, ogni passaggio del processo. Ed è folle chi crede di poter fare questo come singolo imprenditore. Ora più che in passato la parola d'ordine è:



Il presidente della Coldiretti di Lecce, Vincenzo Tremolizzo

aggregazione. Ma cambia anche il concetto di aggregazione e di Organizzazioni di prodotto: le associazioni che vogliono imporre dall'alto una politica avulsa dal mercato non possono accompagnare gli olivicoltori in questa delicata fase di trasformazione. Occorre invece che sia la base

olio. Sono stato di recente in Spagna per analizzare il mondo olivicolo: ebbene, anche lì la chiave del successo è l'aggregazione e la capacità di mettere sul mercato masse critiche di olio di qualità".

Quali sono i punti di forza dell'olivicultura salentina?

"Le nostre cultivar, senza dubbio. La cellina, l'ogliarola, piante secolari forgiate nei secoli dal clima e dall'ambiente. Abbiamo un tesoro nelle nostre campagne, ma lo sviliamo, lo maltrattiamo: cultivar che permettono di arrivare alla raccolta a metà ottobre, grazie ad una drupa di piccole dimensioni, senza interventi chimici. Una rarità, visto che altre cultivar richiedono interventi chimici per tutta l'estate. Le nostre cultivar possono dare un olio d'eccezione: ed è su questo che non mi stanco di insistere. E' impensabile che un ettaro di oliveto nel Salento abbia come prezzo di mercato dagli 8 ai 10mila euro. Un'automobile può praticamente valere più di un patrimonio agricolo su cui giorno dopo giorno il coltivatore spende energie e sudore? E' ora di cambiare radical-

mente mentalità. E dobbiamo essere noi imprenditori agricoli i primi a restituire dignità alle nostre cultivar ed al nostro lavoro. Basta con le produzioni gonfiate sulla carta, basta con l'olio lampante. Abbiamo tutte le carte in regola per fare olio d'eccellenza".

Quali sono gli errori da evitare?

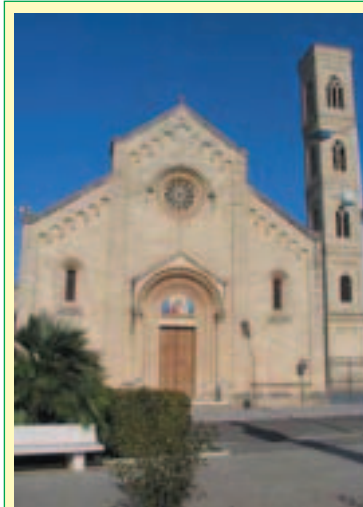
"Credere che si possa andare avanti come abbiamo fatto sin'ora. Dobbiamo mettere da parte chiusure e corporativismi. Strategia non è una parola vuota: è una linea concreta di azioni che devono portare l'attuale 10 per cento di olio extravergine sino al 70, 80 per cento dell'intera produzione. Abbiamo un obiettivo semplice e chiaro e chi devia da esso fa solo del male all'olivicultura. E poi dobbiamo sentirci sempre più custodi dell'ambiente: chi lavora nei campi tutela il territorio, lo salva dai rifiuti, dall'imbarbarimento, dallo scempio ambientale. Le amministrazioni dovrebbero utilizzare questa fonte preziosa che sono i coltivatori. La gente ha sempre più bisogno di natura, campagna, cibi sani, genuini. Lo vediamo da tutte le manifestazioni che Coldiretti organizza nelle città italiane. C'è l'esigenza di un ritorno ad una vita sana e naturale. E noi abbiamo tra le mani un patrimonio, una grande risorsa che, invece di valorizzare adeguatamente, troppo spesso sviliamo e svendiamo. E' ora di voltare pagina".

Daniela Pastore



produttiva ad esprimere le proprie esigenze ed in base a queste organizzare delle forme cooperative di aziende. Credo sia davvero giunto il momento di guardarci negli occhi, fare la conta degli imprenditori, ed assieme, con le cooperative, con le associazioni, mettere nero su bianco una strategia unitaria per restituire dignità ai nostri campi ed al nostro

produttiva ad esprimere le proprie esigenze ed in base a queste organizzare delle forme cooperative di aziende. Credo sia davvero giunto il momento di guardarci negli occhi, fare la conta degli imprenditori, ed assieme, con le cooperative, con le associazioni, mettere nero su bianco una strategia unitaria per restituire dignità ai nostri campi ed al nostro



Giornata del Ringraziamento

In occasione della Giornata Provinciale del Ringraziamento, la Federazione Coldiretti di Lecce invita i soci a partecipare alla celebrazione eucaristica che si svolgerà nella basilica Santa Maria della Coltura di Parabita, domenica 4 dicembre 2005 alle ore 11,30.

La Celebrazione sarà presieduta da monsignor Domenico Caliandro, Vescovo di Nardò - Gallipoli.

Un momento di riflessione evangelica per tutto il mondo agricolo.



OBIETTIVO IMPRESA Rubrica del direttore della Coldiretti Lecce

“Pac, la spesa non va ridotta ma razionalizzata” “Migliori opportunità per le imprese con comportamenti virtuosi”

L'Europa vive un momento di difficoltà nel semestre di presidenza britannica per le difficili prospettive di bilancio determinate dalla ferma posizione del leader Tony Blair, risoluto a voler ridurre la contribuzione degli Stati membri, ridimensionando di conseguenza la spesa agricola a favore di investimenti per altri settori.

Questo atteggiamento si scontra con la difficoltà oggettiva di trovare le risorse necessarie per fare fronte all'ingresso in Europa dei 10 nuovi Stati membri.

L'atteggiamento inglese, che mira esclusivamente a tutelare gli interessi di quel Paese, lede ovviamente i legittimi interessi di quei Paesi, fra cui l'Italia, che invece hanno bisogno di un'Europa forte, il cui progetto cammini speditamente, sostenendo quegli interessi nazionali che i singoli Stati non possono difendere da soli nei confronti soprattutto della sfida della globalizzazione.

La mancata definizione dell'en-

tità e dell'articolazione del bilancio comunitario, pertanto, non può rappresentare un ostacolo al raggiungimento dell'obiettivo di una piena e totale coesione fra i 25 stati che costituiscono l'Unione Europea.

Piuttosto, i primi dati che trapelano relativamente alla applicazione della nuova PAC, lasciano già intravedere la necessità di una razionalizzazione e migliore qualificazione della spesa, spostando ulteriori risorse dal 1° al 2° pilastro, cioè quello relativo allo sviluppo rurale.

Di qui la proposta lanciata da Coldiretti nel corso dell'ultimo meeting dei Presidenti, svoltosi a Napoli nei giorni scorsi, di premiare i comportamenti virtuosi di quelle imprese che vogliono confrontarsi con il mercato, rispondere alle domande dei consumatori e migliorare le proprie prestazioni per essere competitive.

Per Coldiretti, pertanto, le risorse della PAC vanno razionalizzate, indirizzandole alle imprese vitali in modo bilanciato, evitando cioè sia la loro canalizzazione verso microimprese che non possono considerarsi attività produttive vere e proprie e sia l'eccesso opposto, ovvero una forte con-

centrazione di finanziamenti verso pochissime imprese di grosse dimensioni.

Per parlare con cifre alla mano, oggi in Italia su un totale di 1.600.000 imprese che percepiscono aiuti comunitari, ben 600.000 (il 37,50%) sono rappresentate da produttori che percepiscono somme inferiori a 250 euro; dall'altra parte, ci sono soltanto 305 mega imprese che percepiscono premi superiori a 500.000 euro ciascuna, per un ammontare di aiuti pari al 12% del totale nazionale.

Razionalizzare la spesa comunitaria, significa pertanto per Coldiretti sia tagliare quelle misure di puro assistenzialismo (gli importi inferiori a 250 euro) che hanno una valenza economica irrilevante e sia combattere le forme di pura rendita fondiaria, tagliando gli aiuti che superano un determinato tetto. Questo meccanismo, unitamente al ricorso alla "modulazione" degli aiuti, potrebbe significare un risparmio di circa 1.000 milioni di euro, che potrebbero essere utilizzati per rafforzare le politiche di sviluppo rurale (2° pilastro) a favore, come si diceva prima, delle imprese che adottano comportamenti virtuosi e qualificando meglio la spesa per

ricerca e sviluppo, qualità, ambiente e multifunzionalità e per incentivare le energie rinnovabili.

Questa razionalizzazione dovrebbe poi essere completata da un migliore utilizzo delle risorse destinate all'applicazione dell'art. 69 (quello che premia soprattutto i comportamenti mirati alla qualità) e della condizionalità (che salvaguarda la sostenibilità ambientale della nuova PAC e del disaccoppiamento).

E' questo della razionalizzazione della PAC uno dei capisaldi del nuovo progetto di sviluppo di Coldiretti per l'attuazione della rigenerazione della agricoltura italiana di cui abbiamo già parlato nello scorso numero di Terra Salentina; un progetto di ampio respiro che contiene anche misure di politica economica e di carattere strutturale che tutti noi abbiamo il dovere di assecondare perché si riesca a dare appunto risposte strutturali ai problemi congiunturali che il settore sta attraversando a causa dei mutamenti in atto, risposte che non possono fermarsi ad una sterile protesta e alla ricerca di soluzioni tampone che non danno prospettive di futuro alle nostre imprese.

Giorgio Donnini

Il pugliese Fanelli nuovo leader del Movimento giovanile nazionale

Sarà **Donato Fanelli** a guidare per i prossimi quattro anni il Movimento Giovanile della Coldiretti, la più grande forza sociale di giovani imprenditori agricoli a livello europeo.

Eletto lo scorso 23 novembre dalla XV Assemblea con quasi 400 delegati, provenienti da tutto il Paese (la nostra delegazione era rappresentata dal delegato Amedeo Falcone, dal vice delegato Francesco Grassi e dal segretario Fabio Saracino) riuniti in assemblea in rappresentanza degli oltre 40.000 iscritti, Donato Fanelli riceve il testimone da Giacomo Ballari che conclude il mandato a livello nazionale, ma mantiene la leadership a livello comunitario come presidente dei Giovani agricoltori Europei (CEJA).

Laureato in Economia aziendale presso l'Università Bocconi



La delegazione pugliese che ha partecipato all'assemblea

di Milano con il massimo dei voti, Donato Fanelli ha 27 anni e è coniugato ed imprenditore agricolo a Conversano (Bari) in una azienda ad indirizzo ortofrutticolo (uva da tavola, ciliegie) con una superficie di venti ettari dove svolge

anche servizi di progettazione e sistemazione del verde pubblico. "Fare in modo che ogni giovane possa realizzare il proprio sogno imprenditoriale in un'agricoltura rigenerata dove è finita l'era delle rendite" è l'obiettivo dichiarato del nuovo Delegato Nazionale al momento dell'elezione.

"La competitività del Made in Italy è alla nostra portata e siamo determinati a volare alto perché siamo sicuri di avere dalla nostra parte i cittadini consumatori e

quei rappresentanti istituzionali lungimiranti che - ha precisato Fanelli - hanno apprezzato il nostro modello di sviluppo".

L'assemblea ha provveduto anche all'elezione del nuovo esecutivo nazionale del Movimento Giovanile della Coldiretti di cui fanno parte Miranti Giuseppe di Rivergaro (Piacenza), Andreini Danio di Carobbio D. Angeli (Bergamo), Vitaioli Elena di Fossombrone (Pesaro), Moncalvo Roberto di Settimo Torinese (Torino), Sanguigno Vittorio di Pagani (Salerno), Diliberto Salvatore di Scazzano (Caltanissetta), Zaggia Nicola di Conselve (Padova) e Mani Massimo di Acquasparta (Terni).

All'amico Donato i più fervidi auguri di buon lavoro dalla Coldiretti Lecce e da tutti i giovani iscritti al nostro Movimento Giovanile.

Paladini, un'impresa al profumo di anthurium e rose

“I fiori di Leverano? D'inverno i migliori d'Italia. Ma occorre un marchio per promuoverli”

Anthurium, rose, astromelie, curcume, gerbere: due ettari di terreno in agro di Leverano che la famiglia Paladini ha trasformato in un vero e proprio “Eden” variopinto. A piantare i primi fiori, papà Salvatore, nel '75. L'apizzamento era di circa 50 aree, nel circondario si stava diffondendo a macchia d'olio il florivivaismo e molti agricoltori erano pronti a scommettere su questa nuova coltura che a fronte di terreni relativamente piccoli prometteva redditi alti, a patto di essere disposti ad investire in tecnologie e qualità.

“Mio padre ha cominciato con la coltivazione dei garofani, che prima avevano un discreto mercato”, racconta **Antonio Paladini**, 33 anni e già una pluriennale esperienza sul campo nell'azienda paterna, di cui è parte integrante assieme al fratello Marco ed alla sorella Anna. “A partire dalla metà degli anni Ottanta abbiamo cominciato a coltivare altre specie: anthurium, rose, gerbere, gladioli, ed abbiamo ampliato l'attività con la realizzazione di nuove serre e nuovi impianti tecnologici”.

Oggi l'azienda florivivaistica Paladini si estende su due ettari divisi in due grandi blocchi costellati

affidata ad Antonio, mentre Marco si divide fra le due proprietà e dà una mano dove c'è bisogno. Dalle serre dell'azienda Paladini, attrezzate sia per la coltivazione idroponica che per quella tradizionale, si producono ogni anno circa 500mila steli di fiori. Fattore di successo: l'ottima sinergia lavorativa fra pa-

re senza dubbio utile l'idea della Coldiretti di legare il prodotto ad un marchio territoriale: ci permetterebbe di avere maggiore visibilità, di vendere meglio il nostro prodotto e di raggiungere mercati nuovi”.



Da sin. il responsabile Coldiretti di Leverano Cosimo Greco e Marco e Antonio Paladini

dre e figli, aiutati anche da tre operai extracomunitari, e la presenza sui campi 24 ore su 24, 12 mesi l'anno. Notevoli poi gli investi-

Nelle serre Paladini la primavera dura 12 mesi l'anno. “La temperatura va mantenuta costante a 18 gradi. Ciò comporta costi energetici



da serre: un'area dedicata prevalentemente alla coltivazione di anthurium, seguita dalla giovane Anna, ormai una specialista di questo fiore, ed un'area più grande dove si coltivano tutte le altre specie,

menti per attrezzare l'azienda tecnologicamente: oggi acqua e sostanze nutritive vengono somministrate alle piante attraverso un sistema ad alta tecnologia, regolato da un computer centrale. Dedizione ma anche fattori climatici e peculiarità agronomiche costituiscono un valore aggiunto dei fiori di Leverano.

“I nostri fiori sono competitivi soprattutto d'inverno, da dicembre a febbraio, periodo in cui come qualità sono una spanna al di sopra dei fiori che si producono nel resto d'Italia, Liguria e Toscana comprese. Qualità dovuta prevalentemente al clima mite. Per questo sareb-

ci elevati soprattutto in questo periodo di caro-petrolio. Stiamo pensando di abbattere i costi puntando sui biocarburanti, utilizzando come materia prima i residui della potatura degli ulivi e della sansa. C'è però da fare un investimento iniziale, per questo ci stiamo pensando un po' su”.

La maggior parte della produzione viene venduta ai mercati floricoli di Leverano e Taviano per poi raggiungere attraverso i grossisti i negozi della Puglia ma anche del Nord Italia. Una parte viene venduta nello spaccio aziendale. “Purtroppo la congiuntura non è positiva. Il calo generale dei consumi ha avuto



ripercussioni negative soprattutto su beni non di prima necessità, come appunto i fiori. La globalizzazione ci porta a dover fronteggiare oltre alla concorrenza interna, ad esempio con Terlizzi, anche estera, con Paesi come l'Olanda. Per questo dobbiamo fare investimenti oculati, puntare su specie floricole che si vendono di più, ottimizzare la vendita in alcuni periodi dell'anno, come la settimana dei morti che è in assoluto il periodo con il picco di vendite, ma anche le altre festività: Natale, Pasqua, San Valentino in cui si vendono migliaia di rose, la festa della mamma, la festa della donna”.

Per confrontarsi con altre realtà florivivaiste Antonio partecipa spesso alle fiere nazionali. “E' un'occasione per uscire dal territorio, vedere come producono gli altri, prendere contatti con altri mercati”. Un lavoro che prende completamente, assicura il giovane imprenditore, non privo di momenti di batticuore. “I rischi sono tanti. Ogni gelata o calamità naturale rischia di mandare all'aria mesi di duro lavoro. A volte ci alziamo nel cuore della notte, anche d'inverno, per fare degli interventi. A fine mese non c'è la garanzia dello stipendio. Ma tutto sommato è la vita che ho sempre amato: da ragazzino appena finivo i compiti andavo nelle serre ad aiutare mio padre. E' stato un percorso naturale. Oggi ho le mie soddisfazioni: è una attività che dà i suoi frutti ma bisogna essere disposti a dare tanto impegno, dedicarvi tante energie, fisiche e mentali ed avere sempre in mente una chiara strategia aziendale, osservando giorno dopo giorno l'andamento del mercato”.

Daniela Pastore



L'imprenditrice Anna Paladini



NOTIZIARIO NAZIONALE

Arriva il primo distributore automatico di alimenti agricoli

Inaugurato in provincia di Padova un dispenser di prodotti locali della campagna



Il dispenser di spesa fresca

E' stato installato in un ospedale il primo distributore automatico che permette di scegliere fino a venti prodotti locali della campagna come latte, formaggi, yogurt, frutta e insa-

late sempre freschi. Lo annuncia la Coldiretti nel sottolineare che la rivoluzionaria innovazione sarà estesa ai luoghi di studio, di lavoro e svago per consentire di fare la spesa risparmiando tempo senza rinunciare alla qualità e alla genuinità ma anche di assicurare un pasto sano al crescente numero di cittadini che non torna a casa nelle pause di lavoro. La novità è stata sperimentata per la prima volta nell'ospedale civile "Pietro Cosmo" di Camposampiero in provincia di Padova.

Dalle campagne situate nel territorio circostante il distributore automatico - sottolinea la Coldiretti - viene infatti costantemente rifornito con prodotti sempre freschi e realizzati dalle aziende agricole, dalle cooperative e dagli allevamenti locali. Per mantenere la catena del freddo gli alimenti sono conservati ad una temperatura compresa tra i due e i quattro gradi e i singoli prodotti vengono prelevati attraverso un sistema ad ascensore per evitare danneggiamenti da caduta. Queste ed altre particolarità - riferisce la Coldiretti - saranno svelate a Padova Fiere nell'ambito della rassegna internazio-

nale Tecnohortus dove il distributore automatico sarà presentato. In un singolo distributore automatico - spiega la Coldiretti - possono essere acquistati ben venti diversi prodotti tra cui le insalate (lattughino, rucola, carote/radicchio, ecc.) al prezzo di un euro come le macedonie di frutta, lo yogurt a 0,50, confezioni delle diverse tipologie di latte e formaggi come i bocconcini di mozzarella (0,90 euro), la ricotta (1,20 euro), la casatella (2,90 euro) o addirittura un pezzo di grana padano "gira e gratta" che si grattugia all'istante.

La specificità di tutti i prodotti in vendita - continua la Coldiretti - è quella di essere realizzati localmente e quindi a "chilometri zero" perchè non devono subire lunghi tempi di trasporto prima di arrivare nel distributore garantendo in questo modo freschezza e genuinità. Si tratta di una iniziativa coerente con la mobilitazione della Coldiretti per favorire la presenza sulle tavole degli italiani di prodotti nostrani. Una opportunità anche "etica" - sostiene la Coldiretti - per i 20 milioni di individui che hanno dichiarato di aver consumato almeno una volta fuori casa un pran-

zo (indagine Ismea- Ac Nielsen). Si tratta - continua la Coldiretti - di una componente importante della popolazione che coinvolge 4 persone sopra i 14 anni su dieci e che ha registrato rispetto allo scorso anno un aumento di oltre il 20 per cento.

Peraltro ben il 15 per cento della popolazione ha consumato un pranzo funzionale fuori casa almeno una volta alla settimana mentre il 4,4 per cento addirittura tutti i giorni lavorativi. Il primo distributore automatico di prodotti locali sempre freschi si candida - afferma la Coldiretti - ad occupare un posto di rilievo nel mondo delle quasi 800mila macchinette dispensatrici di panini, merendine e bibite di qualsiasi genere presenti in Italia anche per la crescente domanda di cibi pronti naturali come dimostra l'aumento del 22% nel 2004 nella spesa in verdure in sacchetto. La vera sfida - conclude la Coldiretti - è però di favorirne la diffusione nelle scuole in sostituzione di snack salati e merendine per contribuire nella lotta per la buona alimentazione contro i rischi del sovrappeso e dell'obesità che interessano il 36 per cento dei bambini italiani.

Falso made in Italy, multe sino ad un milione di euro

Giro di vite del Governo contro le imitazioni. "Taroccato" un piatto su tre

Le multe fino a un milione di euro per importatori e commercianti che acquistano per rivenderli prodotti con una falsa indicazione di origine sono una risposta coerente con la necessità di tutelare il Made in Italy dalle truffe e dalle falsificazioni. E' quanto afferma la Coldiretti, impegnata in una mobilitazione a sostegno della produzione nazionale, nell'esprimere soddisfazione per la norma contenuta nel decreto fiscale che accompagna la finanziaria al quale l'Aula della Camera ha dato il via libera definitivo. La norma - spiega la Coldiretti - stabilisce una sanzione pecuniaria amministrativa da 20.000 fino ad un milione di euro qualora un operatore commerciale o importatore o qualunque altro soggetto diverso dall'acquirente finale acquisti o accetti prodotti per i quali siano state violate le norme in materia di origine, provenienza e proprietà intellettuale. L'iniziativa - sostiene la Coldiretti - è un importante contributo nella lotta alla concorrenza sleale. Bisogna impedire che a causa delle maglie larghe della normativa si radichi definitivamente sui mercati un falso Made in Italy che si "produce" nei porti all'insaputa dei consumatori e con un grave danno al reddito delle imprese agricole italiane. Una situazione che - sottolinea la Coldiretti - toglie spazio di mercato alla produzione nazionale. Nel corso del 2004 - riferisce la Coldiretti - sono quasi triplicati i ca-

si di sequestri di alimenti e bevande contraffatti o falsificati effettuati alle dogane dei paesi comunitari nei confronti di prodotti "taroccati", come mele e vini, che cercavano di entrare illegalmente nell'Unione Europea. Ad essere contraffatti non sono dunque solo i marchi della moda, video, compact disc ma anche alimenti come buona parte dei 3,5 miliardi di chili di frutta e verdura importati ogni anno e venduti senza le etichette di legge e le produ-

zioni a denominazione di origine riconosciute dall'Unione che - precisa la Coldiretti - devono essere ottenute nel rispetto di precise regole di produzione. Nel menu della tavola globale - ricorda la Coldiretti - secondo una recente ricerca Nomisma, un piatto "italiano" su tre è falso per colpa della pirateria agroalimentare internazionale che utilizza impropriamente parole, colori, località, immagini, denominazioni e ricette che si richiamano al nostro Paese

ECCO LA NORMA APPROVATA NELLA FINANZIARIA

"Salvo che il fatto costituisca reato, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da 100 fino a 10.000 euro l'acquisto o l'accettazione, senza averne prima accertata la legittima provenienza, a qualsiasi titolo di cose che, per la loro qualità o per la condizione di chi le offre o per l'entità del prezzo, inducano a ritenere che siano state violate le norme in materia di origine e provenienza dei prodotti ed in materia proprietà intellettuale. La sanzione di cui al presente comma si applica anche a coloro che si adoperano per fare acquistare o ricevere a qualsiasi titolo alcune delle cose suindicate, senza averne prima accertata la legittima provenienza. In ogni caso si procede alla confisca amministrativa delle cose di cui al presente comma. Restano ferme le norme di cui al decreto legislativo 9 aprile 2003, n. 70. Quando l'acquisto sia effettuato da un operatore commerciale o importatore o da qualunque altro soggetto diverso dall'acquirente finale, la sanzione amministrativa pecuniaria è stabilita da un minimo di 20.000 euro fino ad un milione di euro. Le sanzioni sono applicate ai sensi della legge 24 novembre 1981, n. 689, e successive modificazioni. Fermo restando quanto previsto in ordine ai poteri di accertamento degli ufficiali e degli agenti di polizia giudiziaria dall'articolo 13 della citata legge n. 689 del 1981, all'accertamento delle violazioni provvedono, d'ufficio o su denuncia gli organi di polizia amministrativa".

per prodotti taroccati che non hanno nulla a che fare con la realtà nazionale e che sviluppano un fatturato pari ad oltre 50 miliardi di Euro all'anno.

Tabacco, parte la riforma Pac

A partire dal prossimo 1 dicembre i produttori di tabacco, così come già successo per i produttori cerealicoli, zootecnici e, da ultimo, olivicoli riceveranno a casa la raccomandata AGEA che servirà per effettuare la cosiddetta "ricognizione preventiva" ai fini della attuazione della riforma della PAC che, per il settore del tabacco, partirà dal prossimo 1 gennaio 2006.

Con tale raccomandata, verrà comunicata ai produttori la situazione aziendale nel periodo di riferimento (campagne 2000, 2001 e 2002); i produttori dovranno confermare o meno l'avente diritto all'aiuto, registrare le variazioni aziendali intervenute e indicare le eventuali cause di forza maggiore.

Per la registrazione delle conferme o modifiche, i produttori devono recarsi entro il prossimo 31 gennaio 2006 presso un Centro di Assistenza Agricola (CAA).

Il CAA Coldiretti è a disposizione dei tabacchicoltori presso le proprie sedi provinciale e zonali, per fornire tutta l'assistenza necessaria.



SPAZIO A CURA DELL'APROL DI LECCE

Commercializzazione olio d'oliva per la campagna 2005/2006

Prezzi minimi e conferimento Associazione - Anticipi senza aggravio di interessi passivi

In ottemperanza a quanto disposto dai regolamenti interni "Norme comuni di produzione ed immissione sul mercato e di conferimento", approvati dall'Assemblea Generale dei Soci del 24 maggio 1988, il Consiglio Direttivo di questa Associazione nella riunione del 4 novembre 2005 ha provveduto a fissare il "prezzo minimo" per ogni categoria merceologica al di sotto del quale gli associati non debbono vendere il prodotto.

I prezzi minimi qui di seguito riportati sono stati fissati con l'intento di assicurare il normale collocamento del prodotto:

QUALITA' ACIDITA' PREZZI PER Q.LE IVA INCLUSA

Olio extra vergine di oliva fino a 0,80 ° di acidità € 340,00; Olio di oliva vergine fino a 2,00 ° € 320,00, Olio di oliva lampante base 5,00 ° € 290,00.

Qualora dovessero verificarsi particolari condizioni di mercato, sempre secondo quanto previsto dai regola-

menti interni, l'Associazione potrà variare il prezzo minimo in corso di campagna.

Conferimento Associazione

Anche per la campagna 2005/2006 l'Associazione ha organizzato l'attività di conferimento in ammasso volontario dell'olio d'oliva ritirando il prodotto dai propri associati, previa presentazione della domanda di conferimento entro il termine perentorio del 2 dicembre 2005, per la successiva commercializzazione secondo le seguenti fasce di acidità:

- EXTRA da 0,00° a 0,40° da confezionare con marchio APROL da 0,00° a 0,40° - da 0,41° a 0,70° -
- VERGINE da 0,71° a 1,30° - da 1,31° a 1,90°
- LAMPANTE da 1,91° in poi

L'impegno assunto con la presentazione di detta domanda è vincolante. La classificazione dell'olio avverrà prendendo in considerazione non solo l'acidità espressa in acido oleico, ma anche tutti i parametri previsti dal Reg. CEE 2568/91 e successive modifiche.

La reversibilità da applicare alla liquidazione dell'olio lampante base 5° sarà determinata nella seguente



misura:

- + 1,00% per ogni decimo di grado con acidità inferiore a 5,00°;
- 1,50% per ogni decimo di grado con acidità compresa fra 5,01° e 8,00°;
- 2,00% per ogni decimo di grado con acidità compresa fra 8,01° e 12,00°;
- 3,00% per ogni decimo di grado con acidità superiore a 12,01°.

Le umidità ed impurezze saranno tollerate entro lo 0,20% per gli oli extra e vergine e 0,50% per gli oli lampanti.

La differenza eccedente tali limiti sarà portata in detrazione del peso.

I conferimenti termineranno improvvisamente entro il decimo giorno successivo alla chiusura della cam-

pagna (ultima molitura).

A chi ne farà richiesta sarà corrisposto, senza aggravio di interessi passivi, un anticipo sul valore del prodotto conferito, così differenziato:

- fino a un massimo di € 250,00, per quintale di olio conferito, relativamente alle qualità extra e vergine;
 - fino a un massimo di € 210,00, per quintale di olio conferito, relativamente alla qualità lampante con acidità base 5°.
- Si precisa, comunque, che gli interessi passivi sugli anticipi corrisposti non saranno addebitati al produttore singolo qualora conferisca tutto il prodotto all'Associazione, ad esclusione della quantità destinata per autoconsumo, e all'Organismo cooperativo qualora, oltre a conferire tutto il prodotto all'Associazione, corrisponda almeno il 70% dell'anticipo ai soci. Qualora dovessero verificarsi particolari condizioni di mercato l'Associazione potrà variare l'importo degli anticipi.

Ricordiamo che tale attività viene svolta dall'Associazione a tutela degli interessi dei produttori associati, salvaguardando in tal modo gli stessi dalle speculazioni di mercato. Occorre, pertanto, continuare ad avere piena fiducia nell'Associazione, conferendo alla stessa tutto l'olio prodotto.



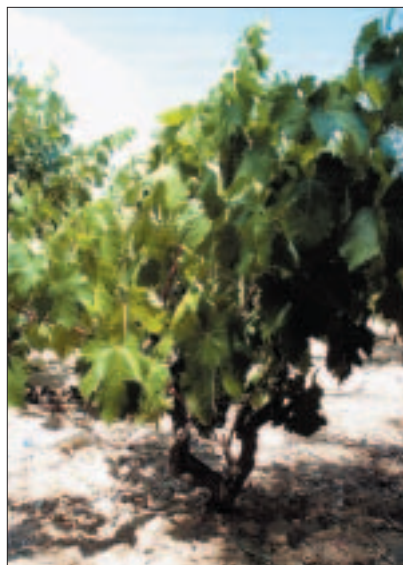
SPAZIO A CURA DEL CODILE

Uva di qualità per vini di qualità

Fin dall'antichità l'uva è stata trasformata in vino e ha riscosso, con il pane, tali e tanti successi, da diventare un denominatore comune dell'alimentazione umana. La Puglia, che detiene il primato della produzione di uva, è ormai ai vertici nazionali anche nella produzione di vino caratterizzandosi, a differenza di quanto accade in altri areali viticoli, per la prevalente produzione di vini rossi e rosati. I vini a marchio, 25 DOC e numerose IGT, caratterizzano specifiche aree del territorio regionale al pari dei vitigni che li originano. Questi permettono, quando sapientemente trasformati, di produrre vini tipici di alta qualità che riscuotono un ampio consenso fra i consumatori.

In ossequio al principio "l'uomo è ciò che mangia", oggi i consumatori basano le loro scelte su qualità e sicurezza alimentare. Per tradurre ciò in realtà sono necessari strumenti adeguati e in tale direzione è indirizzata l'attività legislativa dell'Unione Europea.

La capacità di ricostruire la storia di un prodotto alimentare mediante documentazioni relative ai flussi materiali ed agli operatori di filiera (Norma UNI 10939), ovvero "tracciabilità" e "rintracciabilità", può garantire il consumatore sull'origi-



ne del prodotto e sulle responsabilità lungo l'intera filiera di produzione. Il Reg. EU 178/2002 stabilisce i principi e i requisiti generali della legislazione alimentare, istituisce l'Autorità europea per la sicurezza alimentare e fissa le procedure in questo settore disciplinando tutte le fasi di produzione, trasformazione e distribuzione degli alimenti e dei mangimi. L'Art. 18, in particolare, impone, a partire dall'1.1.2005, l'adozione di sistemi di rintracciabilità aziendale per qualsiasi prodotto alimentare (e di sue parti). La rintracciabilità però da sola non è sufficiente a garantire qualità e salubrità degli alimenti e,

pertanto, la normativa che disciplina tali aspetti è in continua evoluzione anche in relazione al miglioramento delle conoscenze. Una sempre crescente attenzione è prestata alla contaminazione dei prodotti alimentari da micotossine, metaboliti secondari di funghi filamentosi tossici per l'uomo e gli animali. Le micotossine sono numerose ed includono le ocratossine. Fra queste, l'ocratossina A (OTA) è la più importante. Inizialmente riportata quale metabolita secondario di *Aspergillus ochraceus* Wilhem è stato poi accertato che l'OTA è prodotta da oltre quindici specie di *Aspergillus* e da almeno due specie di *Penicillium*.

L'Agenzia Internazionale per la Ricerca sul Cancro (IARC), nel 1993, ha incluso la tossina, di nota attività nefrotossica, epatotossica, teratogena, immunotossica e probabilmente neurotossica in molte specie animali, fra le sostanze (gruppo 2B) di accertata cancerogenicità per gli animali e potenziale per l'uomo. L'esposizione umana all'OTA deriva dall'ingestione di vari alimenti contaminati. L'OTA è frequente contaminante di vari prodotti alimentari, quali cereali e derivati, piante oleaginose, legumi, cacao, caffè, frutta secca, spezie, olio, latte e altri prodotti di origine animale (siero, rene, insaccati e altri alimenti derivati dal suino). La prima segnalazione di OTA nel vi-

no risale al 1996, quando un'indagine condotta in Svizzera ne evidenziò la presenza in vini di diversa provenienza; in seguito la tossina è stata rinvenuta anche in mosti concentrati, succhi d'uva ed uva passa.

I limiti massimi tollerabili di OTA sono stati definiti da tempo per numerosi prodotti alimentari (Reg. (CE) n. 472/2002 del 12.3.2002). Ad integrazione delle disposizioni precedenti, la Commissione Europea, col Reg. (CE) n. 123/2005 del 26.1.2005 ha definito il limite massimo tollerabile di OTA, pari a 2,0 g kg⁻¹ (ppb), nel vino (rosso, bianco e rosé) e in altri vini e/o bevande a base di succo d'uva, in succo d'uva, incluso il nettare d'uva e il succo concentrato, in mosto d'uva e in mosto d'uva concentrato ricostituito destinati direttamente al consumo umano. Le disposizioni del Regolamento, entrato in vigore l'1.4.2005 e che entrerà in applicazione per i prodotti ottenuti dopo la vendemmia del 2005, destano non poche preoccupazioni in tutti gli operatori della filiera vitivinicola, perché possono mettere in seria difficoltà l'intero comparto che rischia di vedere vanificati gli ingenti sforzi compiuti per migliorare la qualità dei vini italiani e di valorizzarne l'immagine di tipicità e qualità conquistata nei mercati nazionali e internazionali.

(Continua nel prossimo numero)



EPACA
il patronato

per i servizi alle persone

Coldiretti



NOTIZIARIO EPACA

A cura di GIUSEPPE PASTORE

e-mail: epaca.le@coldiretti.it

La nostra consulenza

NUOVI SCENARI IN MATERIA INPDAP: ACCREDITO DI PERIODI DI MATERNITA' FUORI DAL RAPPORTO DI LAVORO

L'accredito figurativo dei periodi di maternità fuori dal rapporto di lavoro è normato, da ultimo, dall'art. 25 del decreto legislativo n. 151 del 2001 che testualmente recita:

“in favore dei soggetti iscritti al fondo pensioni generale obbligatoria per l'invalidità, la vecchiaia ed i superstiti, i periodi corrispondenti al congedo di maternità di cui agli articoli 16 e 17, verificatisi al di fuori del rapporto di lavoro, sono considerati utili ai fini pensionistici a condizione che il soggetto possa far valere, all'atto della domanda, almeno cinque anni di contribuzione versata in costanza di rapporto di lavoro.

La contribuzione figurativa viene accreditata secondo le disposizioni di cui all'art. 8 della legge 23 aprile 1981 n. 155, con effetto dal periodo in cui si colloca l'evento”.

L'INPDAP, con sua informativa del 28 febbraio 2003, in riferimento a tale disposizione, ha preso in considerazione esclusivamente i “soggetti iscritti” affermando un principio secondo il quale, con la cessazione dal servizio si esaurisce anche il rapporto previdenziale.

Di diverso avviso è stato invece l'INPS che a riguardo ha stabilito che i periodi in questione sono riconoscibili a prescindere se il richiedente sia ancora in servizio o meno al momento della presentazione dell'istanza.

La più restrittiva interpretazione fornita dall'INPDAP ha generato un nutrito contenzioso in relazione al quale segnaliamo due sentenze di esito favorevole per i pensionati:

- La sentenza della Corte dei Conti sezione giurisdizionale per il Piemonte afferma che da ultimo, il legislatore con il testo unico del 2001 ha inteso tutelare tutte le lavoratrici a prescindere dal settore di appartenenza, ponendo quale unico limite il versamento di cinque anni di contribuzione in costanza di rapporto di lavoro.

- La Corte dei Conti sezione giurisdizionale della Sicilia avvalorata la precedente tesi, sostenendo che il comportamento dell'INPDAP con il mancato riconoscimento a coloro che sono già in pensione, del diritto di ottenere il beneficio del riconoscimento della contribuzione figurativa per i periodi di maternità avvenuti al di fuori di un rapporto di lavoro, si pone in contrasto con quanto previsto dall'art. 25 comma 2 del Dlgs n. 151/2001 ed ogni provvedimento emanato al riguardo è da considerarsi illegittimo.

Riteniamo pertanto che i principi affermati da queste due sentenze, rappresentano un interessante precedente affinché anche i pensionati del settore pubblico possano ottenere il riconoscimento dell'accredito della maternità fuori dal rapporto di lavoro.

INPS - INDENNITA' DI DISOCCUPAZIONE ORDINARIA

UTILIZZO DELL'AUTOCERTIFICAZIONE

L'INPS con messaggio del 20 ottobre 2005, ha introdotto la possibilità di autocertificare, ai fini della indennità ordinaria di disoccupazione con requisiti normali, i dati inerenti all'ultimo periodo di lavoro (tipo di contratto, motivo della cessazione, retribuzioni lorde e numero di giornate effettivamente lavorate).

Tale scelta scaturisce dalla percentuale troppo elevata di pratiche di disoccupazione ordinaria che viene liquidata con tempi superiori al mese a causa, soprattutto, del ritardo nella presentazione del modello DS22 da parte dell'ultimo datore di lavoro.

Al fine di ridurre sensibilmente i tempi di liquidazione e garantire una certa continuità di reddito tra l'ultimo stipendio e la percezione dell'indennità di disoccupazione (pur continuando ad avere piena validità il Modello DS22), L'Inps ha predisposto il modello di dichiarazione sostitutiva mediante il quale, contestualmente alla presentazione della domanda, possono essere forniti tutti i dati necessari per l'immediata liquidazione della prestazione.

Con la dichiarazione sostitutiva, il dichiarante si assume tutta la responsabilità dei dati esposti; sarà poi l'istituto, qualora i dati autocertificati risultassero diversi da quelli successivamente accertati, a ricalcolare la liquidazione della prestazione.

RICOSTITUZIONE DELLE PENSIONI: CONGUAGLI A CREDITO E A DEBITO

L'INPS ha comunicato che con la rata di pensione del mese di novembre 2005, saranno effettuati i conguagli a credito o a debito nei confronti dei pensionati.

Conguagli a credito:

Sono considerati validati quelli di importo fino a 2.500 se per la stessa pensione non risultano in archivio precedenti ricostituzioni con conguaglio a debito; sono invece considerati “da definire” i conguagli di importo superiore a € 2.500, ovvero inferiore ma con precedenti ricostituzioni a debito del pensionato.

Conguagli a debito

Il recupero dei conguagli a debito dei pensionati avverrà a partire dalla rata di pensione di novembre 2005.

In particolare i conguagli di importo fino a € 10,33 saranno recuperati in unica soluzione sulla rata di novembre 2005; per i conguagli a debito di importo maggiore di € 10,33 e fino a € 50,00, il recupero sarà effettuato in due rate a partire dal mese di novembre 2005

Infine i conguagli a debito di importo maggiore di € 50,00 sono stati memorizzati come conguagli senza recupero diretto, in quanto l'eventuale recupero dovrà essere effettuato dalla sede periferica di competenza, dopo aver verificato l'assenza delle condizioni di applicabilità della sanatoria prevista dalla finanziaria del 1992 che prevede il recupero delle somme corrisposte solo se l'indebita percezione sia dovuta per dolo dell'interessato.



Notiziario fiscale a cura di Elisabetta De Lorenzi

E-mail: elisabetta.delorenzi@coldiretti.it



Prodotti agricoli, la normativa sulla vendita diretta

Un ulteriore approfondimento degli adempimenti da rispettare

Abbiamo pensato di approfondire meglio la questione relativa alla vendita diretta di prodotti agricoli, dal momento che ancora oggi molti enti locali ancora hanno difficoltà ad applicare le nuove norme previste dalla vigente disciplina.

Premettendo che oramai è una materia già esaminata più volte, si ritiene opportuno vagliare la nuova normativa, esaminando quello che è stato l'iter legislativo nel corso degli anni.

La prima norma in materia di vendita diretta è quella stabilita dalla legge del 9 febbraio 1963, n. 59, secondo la quale "tutti i produttori che intendono effettuare una vendita al dettaglio di prodotti ottenuti dalla coltivazione del fondo o dell'allevamento devono farne domanda al sindaco del comune in cui vogliono esercitare tale vendita". Fino al 2001, pertanto, tutti coloro che volevano collocare i propri prodotti sul mercato dovevano richiedere la cosiddetta "autorizzazione comunale" al sindaco.

Il decreto legislativo del 18 maggio 2001, n. 228, ha rivoluzionato tutto il mondo agricolo; infatti, tale decreto, meglio conosciuto come "legge di orientamento in agricoltura", ha posto fine al rilascio dell'autorizzazione comunale ed ha introdotto una nuova norma, che prevede la semplice comunicazione di inizio attività all'autorità locale.

È importante sottolineare la differenza tra autorizzazione e comunicazione.

Nel primo caso (autorizzazione) il produttore non poteva esercitare l'attività di vendita al dettaglio di prodotti propri (derivanti dalla coltivazione del fondo o dall'allevamento) se prima il Comune non accertava il possesso dei requisiti (partita iva, iscrizione presso la C.C.I.A.A. e presso l'INPS sezione agricoltura); quindi, il Sindaco rilasciava l'autorizzazione con l'indicazione dei soli prodotti che potevano essere collocati sul mercato. Dal momento della richiesta al rilascio dell'autorizzazione trascorrevano in genere almeno 15 giorni; se il comune non rispondeva, la vendita non poteva essere effettuata.

Nel secondo caso (comunicazione) il produttore non ha bisogno del rilascio di alcuna autorizzazione per esercitare la vendita

dei prodotti agricoli; il suo dovere è limitato ad una semplice "informazione", con la quale appunto informa l'autorità locale della sua intenzione a svolgere l'attività di vendita diretta. Tale procedura è sicuramente più semplice rispetto alla precedente, oltre al fatto che dopo trenta giorni dalla comunicazione il diritto diviene definitivo. Al momento della vendita, non ci saranno più limitazioni di prodotto, in quanto la legge di orientamento ha esteso la tipologia di prodotti, dando la possibilità al produttore di vendere anche prodotti acquistati da terzi, purché la prevalenza sia sempre di prodotti derivanti dall'attività agricola.

A rafforzare la norma fissata dal decreto legislativo n. 228/2001 è subentrato un altro decreto legislativo, il n. 99/2004, il quale ha esteso la normativa anche alle associazioni ed agli enti riconosciuti come produttori agricoli, quali società, fondazioni e organizzazioni di volontariato operanti nel settore agricolo.

Ma chi può vendere direttamente i propri prodotti? Il legislatore ha indicato tra i soggetti che possono esercitare la vendita diretta tutti gli imprenditori agricoli, singoli o associati, iscritti nel registro delle imprese presso la C.C.I.A.A. A tal proposito occorre rammentare che l'obbligo di iscrizione sussiste quando il volume d'affari (l'importo delle vendite al netto dell'IVA) supera il limite di euro 2.582,28; tuttavia, perché venga applicata la normativa amministrativa è indispensabile espletare l'adempimento dell'iscrizione al registro delle imprese. Qualora questo non avvenga, il produttore agricolo potrà vendere i propri prodotti solo dietro rilascio di autorizzazione comunale, così come stabilito dalla legge n. 59/63.

Il commercio dei prodotti può essere esercitato sia in forma itinerante che su aree pubbliche. Per entrambe dovrà esserne fatta comunicazione, ma cambia il destinatario della stessa. E' per questo motivo che molte autorità locali sono in difficoltà davanti alle richieste dei produttori.

Se il commercio deve avvenire in forma itinerante, cioè senza un posto fisso, la comunicazione deve essere indirizzata al Comune su cui ha sede l'azienda produttrice. L'attività di vendita, in tal caso, potrà essere effettuata in tutto il

territorio nazionale. Questo è quanto è stato chiarito dall'ANCI, l'Associazione Nazionale dei Comuni Italiani, interrogata per chiarire la questione delle comunicazioni previste dalla nuova normativa.

Se il commercio, invece, avverrà su aree pubbliche o in locali aperti al pubblico la comunicazione dovrà essere indirizzata al Sindaco del comune in cui si intende esercitare l'attività di vendita, che sarà limitata al solo comune. Se poi si prevede l'utilizzo del posteggio, alla comunicazione dovrà essere allegata anche la richiesta di assegnazione del posteggio stesso, secondo la disciplina dettata dalle singole leggi regionali.

Un ulteriore chiarimento deve essere fatto in merito alla vendita di prodotti agricoli su aree private poste all'esterno dell'azienda produttrice; infatti, molti Comuni si sono posti in maniera dubbiosa circa l'interpretazione normativa e l'intenzione che il legislatore voleva esprimere con il nuovo decreto legislativo. L'Anci ha chiarito che il commercio dei prodotti esercitato su aree private esterne alla sede dell'azienda produttrice è da intendersi come vendita in forma itinerante, e per questo soggetta esclusivamente alla comunicazione al Comune del luogo in cui è ubicata la stessa.

Ulteriore chiarimento deve essere fatto sull'arco temporale di sosta del produttore che vende in forma itinerante. Una legge del 1991 prescriveva che l'agricoltore

esercitante la vendita dei propri prodotti in forma itinerante non potesse sostare nello stesso punto per più di un'ora e gli spostamenti dovevano avvenire ad una distanza di almeno cinquecento metri dal punto di sosta precedente.

Successivamente, tale legge è stata abrogata, ponendo fine alle limitazioni spazio - temporali previste dalla precedente disciplina. Oggi, la vendita diretta in forma itinerante può essere esercitata a discrezione dello stesso imprenditore, il quale può sostare in un qualsiasi luogo fuori dall'ambito aziendale e per tutto il tempo che lo ritiene necessario per avvicinare i consumatori. E' opportuno sottolineare, però, che qualora il produttore sostasse in modo continuativo e non occasionale sullo stesso punto e nello stesso comune, sarà necessario informare l'Amministrazione comunale in merito allo svolgimento di detta attività di vendita, in modo da consentire l'eventuale attività di controllo sul rispetto della norma prevista.

Chi esercita l'attività di vendita di prodotti propri dovrà munirsi, ai fini fiscali, di un registro dei corrispettivi su cui annotare le entrate giornalieri delle vendite.

Fermo restando la disponibilità dei nostri operatori per qualsiasi chiarimento in merito alla questione, nei nostri uffici è disponibile il facsimile della comunicazione da inoltrare al Comune o al Sindaco per l'esercizio dell'attività di vendita diretta.

NOTIZIE FLASH

Latte, dalla stalla al biberon 16 volte più caro

Coldiretti: "Intensificare i controlli per garantire la sicurezza"



Con un aumento di prezzo fino a 16 volte nel passaggio dalla stalla al biberon nel prezzo del latte in polvere destinato all'infanzia è particolarmente grave che vi siano dubbi sulla qualità finale del prodotto messo in vendita. E' quanto afferma la Coldiretti nel commentare il sequestro da parte del Corpo Forestale dello Stato di circa 30 milioni di litri di latte per bambini. Si tratta di una operazione che - commenta la Coldiretti - evidenzia l'importanza di un'attenta attività di controllo in un settore come quello alimentare determinante per la salute dei cittadini. Un'esigenza - continua la Coldiretti - anche per valorizzare il lavoro degli allevatori e degli imprenditori agricoli italiani impegnati in produzioni di grande qualità, genuinità e sicurezza con valori da primato a livello comunitario e internazionale. Pur tenendo conto delle necessarie lavorazioni, dei controlli e dell'aggiunta di elementi nutritivi specifici per l'alimentazione dei bambini si assiste, peraltro, - rileva la Coldiretti - a una sbalorditiva moltiplicazione dei prezzi: un litro di latte che alla stalla viene pagato 0,33 euro al litro, neanche il costo di metà caffè al bar, viene a costare fino a 5,5 euro nel biberon dopo essere stato ricostituito da quello in polvere acquistato nelle confezioni commerciali in vendita. Si tratta di una dimostrazione evidente - conclude la Coldiretti - che non esiste nessuna correlazione tra i prezzi praticati nella vendita al dettaglio e quelli riconosciuti agli allevatori italiani il cui latte potrebbe essere valorizzato anche per questa destinazione.

"Salento territorio di..vino"



In questa rubrica presenteremo, numero dopo numero, i vini delle aziende che hanno sposato la scelta della qualità e che lavorano per far crescere giorno dopo giorno il proprio prodotto. Con l'auspicio che la lista delle imprese e dei vini da illustrare sia sempre più copiosa.

Coppola, vigneti ricchi di storia

Pregiati calici di Alezio doc dal bouquet, dalla fragranza e dal colore unici

Nel 1489 la nobildonna gallipolina Laura Cuti andando sposa ad Orsino Coppola portò in dote un appezzamento di terreno coltivato a vigneto: "Li Cuti", come era, ed è ancora oggi, denominato. In agro di Sannicola: otto ettari di eccellente produttività. Da allora, la famiglia Coppola tramanda di padre in figlio la ubertosa vigna sita nel cuore della zona di produzione della DOC di Alezio. Nel percorso, una data assai importante: quella della nascita, 19 aprile 1899, di Niccolò Coppola.

Laureatosi in Ingegneria a Roma a soli 22 anni, ha dimostrato lungimiranza e capacità imprenditoriali straordinarie, oggi rappresentate dalla realtà del gruppo aziendale "Niccolò Coppola srl". L'azienda agraria "Li Cuti" si estende oggi complessivamente su 70 ettari di buon terreno divisi in quattro corpi fondiari denominati come segue: Santo Stefano - agro di Alezio; Li Cuti - agro di Sannicola; Papa Edoardo Rodogallo - agro di Sannicola; Patitari Torre Sabea - agro di Gallipoli.

La cantina è ubicata all'interno del "Centro Vacanze La Masseria", villaggio turistico in Gallipoli nella tenuta di Torre Sabea.

LA CANTINA

Occorrono cure amorevoli e tempo affinché i vigneti, seguiti con la passione per la terra e con la professionalità che le moderne tecniche di coltivazione richiedono, producano al meglio. Della lunga fase che porta al prodotto vino, i momenti più esaltanti sono la vendemmia ed il processo di vinificazione.

La nostra cantina dispone di attrezzature modernissime: vinificatori rotativi, pressa, impianto per il controllo della temperatura di fermentazione. Ogni fase del delicato processo di maturazione del prodotto è seguita con estrema attenzione.

A dicembre sono pronti i bianchi ed i rosati. I rossi richiedono almeno due anni: sono destinati, infatti, ad un passaggio in barrique e ad una fase di affinamento in bottiglia prima della commercializzazione.

Ad ogni vendemmia le cose posso-

no cambiare in meglio o in peggio, quello che non muta è il nostro assoluto senso di onestà nel garantire la genuinità del prodotto.

Tutto concorre alla ricerca di un'offerta di qualità. Anche le immagini che appaiono sulle etichette riproducono particolari di opere del pittore Giovanni Andrea Coppola, un antenato, presenza interessante nel panorama della storia dell'arte. I vini riportano i nomi di altrettante famiglie gallipoline imparentate con i Coppola dal 1489.

Vini, entra in vigore l'etichetta anti allergia

Entra in vigore in tutta Europa l'obbligo di indicare nell'etichetta del vino la presenza di anidride solforosa al fine di proteggere i consumatori sensibili a reazioni allergiche. Lo rende noto la Coldiretti nel sottolineare che tutti i vini imbottigliati a partire dal 25 novembre 2005 dovranno riportare in etichetta la dicitura "contiene solfiti" o "contiene anidride solforosa", nel caso ve ne sia la presenza superiore ai 10 mg/l e che, per i vini esportati, questa va riportata nella lingua del Paese di destinazione. La norma che - precisa la Coldiretti - era facoltativa dal 25 novembre 2004 diventa ora obbligatoria anche se potranno continuare ad essere commercializzati senza l'indicazione i vini imbottigliati precedentemente la data del 25 novembre 2005. L'aggiunta di anidride solforosa - spiega la Coldiretti - è una pratica

diffusa in tutto il mondo ed è autorizzata dall'Unione Europea e dall'OIV (Organisation Internationale de la Vigne et du Vin) con l'obiettivo di prevenire l'ossidazione e mantenere inalterate le caratteristiche qualitative del vino.



Uffici di zona di Coldiretti

Gli indirizzi per contattare gli uffici di zona di Coldiretti:

CAMPI SALENTINA: via A. Di Savoia, 7 - Tel./fax 0832.791512

CASARANO: via Villa Glori, 30 - Tel./fax 0833.502596

GALATINA: via A. Diaz, 94 - Tel./fax 0836.561021

LEVERANO: via della Consolazione, 32 - Tel./fax 0832.921084

MAGLIE: via O. De Donno, 41 - Tel./fax 0836.484464

NARDO': via Sambiasi, 11 - Tel./fax 0833/567659

SALICE SALENTINO: Via Cialdini, 5 - Tel. 0832.733197

TRICASE: via F.lli Allatini, 12 - Tel./fax 0833.541889

Come contattarci

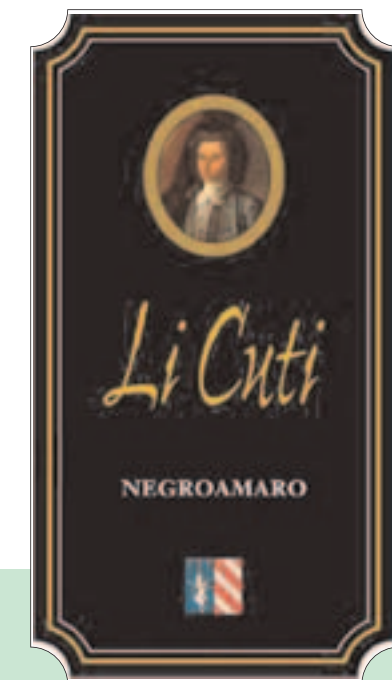
Per annunci o interventi sul prossimo numero di *Terra Salentina*:

e-mail: dapasto@libero.it,

lecce@coldiretti.it

tel. 0832.228830

(le segnalazioni devono pervenire entro il 15 dicembre)



Il rosso "Li Cuti"

Denominazione: Li Cuti;

classificazione: Alezio DOC rosso;

produzione per ettaro: 120 quintali;

caratteristiche del territorio:

terreno profondo, m 72 slm;

sistema di allevamento:

spalliera a cordone speronato;

epoca e sistema di raccolta:

3^a settimana di settembre

raccolta a mano;

uvaggio: negro amaro 100%;

resa in vino: 70%

colore: rosso rubino intenso;

profumo: vinoso;

sapore: asciutto;

temperatura di servizio: 18°;

grado alcolico: 13,5 % vol

"terra salentina..

Direttore responsabile

Saverio Viola

Aut. Trib. Lecce n. 206 del 13/01/1978

Direttore editoriale

Giorgio Donnini

Segreteria di Redazione

Fabio Saracino

Sede

Viale Grassi, 134 - 73100 Lecce

Stampa

Cartografica Rosato - Lecce