

“E’ necessario un consorzio unico dell’olio di Campagna”

Intervista ad Angelo Raffaele Maglio

di Ornella Trotta

Un consorzio dell’olio di Campagna: è l’idea di Angelo Raffaele Maglio, titolare dell’azienda Maglio. Una regia unica capace di dare spinta propulsiva al comparto oleario, all’oro di Campagna, mortificato dall’assenza di una corretta politica economica e gestionale.

Un consorzio unico perché?

Per una politica gestionale unica. L’olio è la nostra forza, dobbiamo capirlo prima che sia troppo tardi.

L’olio potrebbe diventare il motore trainante della nostra debole economia?

Gli Americani sono pronti ad acquistarlo ma io da solo non riesco ad accedere al mercato americano. Mi scrivono ma, da soli non si va da nessuna parte. L’amministrazione comunale, il sindaco dovrebbero capire che questa partita non va lasciata al caso o all’iniziativa delle singole imprese. La questione doveva essere risolta già dal 1992, quando abbiamo avuto il riconoscimento della DOP.

Con il riconoscimento della DOP che cosa è cambiato?

Siamo stati autorizzati a produrre olio DOP nel 2000. All’inizio l’adesione delle aziende è stata notevole ma, oggi poche aziende continuano a produrre il DOP.

Perché?

E’ oneroso e forse non indispensabile. Tra l’olio extravergine e l’olio DOP c’è un lieve aumento di prezzo, inoltre l’unica azienda autorizzata ad imbottigliare l’olio DOP era l’Agriolio di Capaccio e tutti erano costretti ad andare lì.

Che cosa è mancato?

Nella nostra zona si produce un

buon olio extravergine, non c’è notevole richiesta di olio DOP. E poi in Regione Campania ci sono ben cinque DOP, mi sembra un po’ troppo. In Toscana hanno un solo DOP, i Colli di

dell’Olio.

Che cosa dovrebbe fare l’amministrazione comunale?

Convocare con urgenza gli attori dell’olivicoltura per realizzare insieme strategie di sviluppo.



Siena.

Questo che cosa cambia?

Quando si spostano per fiere ed eventi lo fanno con un solo stand e con una sola persona che parla a nome di tutta la Regione e di tutto il comparto. Danno un’immagine diversa in termini di efficienza e di qualità e poi c’è un riferimento unico anche per i prezzi. In Campania invece ogni DOP ha un suo prezzo.

Quali le proposte per migliorare il mercato?

L’amministrazione comunale dovrebbe prendere in mano con responsabilità il settore olivicolo, a Campagna più del 50% della popolazione vive di olivicoltura. Abbiamo impianti di trasformazione tecnologicamente avanzati e c’è anche un riconoscimento nell’ambito nazionale: Campagna è Città

Salvaguardare l’ambiente, recuperare e proteggere le varietà rotondella e carpellense, che sono specialità tipicamente nostre. Quale sviluppo possiamo immaginare se non riusciamo a ragionare insieme sull’unica ricchezza del nostro territorio? Che senso hanno in contributi ai poveri se non si ha la capacità di stimolare e sostenere l’impresa?

Che cosa ha comportato l’adesione a Città dell’olio?

Solo inizialmente è stata fatta qualche iniziativa. L’olivicoltore di Campagna non si sente protetto. Questo disinteresse sta portando all’abbandono. La gente non riesce più a coltivare, il prezzo dell’olio è diminuito e i costi sono alti. Io dico al sindaco facciamo in modo che ci sia un confronto tra frantoiani ed

olivicoltori, diamo un’unica regia all’intero comparto. Se non si agisce in tempo rischiamo il declino totale dell’olivicoltura.

Che cosa cambierebbe con un consorzio dell’olio di Campagna?

Ogni anno da Campagna giungono più di 3000 pratiche all’AGEA, più di 3000 aziende tra piccoli e grandi produttori presentano richiesta di aiuto comunitario. Accede agli incentivi solo chi ha un terreno superiore a 3000 metri. Il rischio è l’aumento della superficie e dunque la riduzione della possibilità di accesso agli incentivi. Un consorzio garantirebbe i piccoli produttori. Paghiamo il prezzo del disinteresse, della litigiosità e degli errori fatti nel passato. Ci assoggettiamo a pochi commercianti che comprano il nostro olio e tengono in mano un mercato più basso rispetto ad altre zone.

Il consorzio aprirebbe nuovi mercati?

Sicuramente riusciremmo a vendere agli Americani. Ricevo spesso richieste dagli Stati Uniti ma solo con un consorzio potremmo soddisfarle. Le singole aziende, anche grandi, non hanno una produzione capace di fornire le quantità di olio richieste e non potrebbero offrire un’unica campionatura del prodotto. Poi c’è la questione dei rifiuti: l’acqua di vegetazione e la sansa potrebbero essere trasformate e reinserite nel circuito produttivo. Un consorzio sarebbe in grado di risolvere il problema dello smaltimento. Abbiamo le idee chiare ma, da soli, non possiamo andare da nessuna parte.