

Aproli sulle nuove opportunità per l'olivicoltura, tra marketing, certificazioni e bio



Aproli, una delle società cooperative più importanti della Puglia, ha sempre dimostrato un forte impegno nella promozione e valorizzazione dell'olio extravergine d'oliva di qualità e nella formazione dei produttori.

Il 5 dicembre scorso, ha promosso a Bisceglie (Barletta-Andria-Trani), un seminario – che rientra nel programma formativo di Italia Olivicola – che ha riunito esperti del settore e operatori del comparto olivicolo per discutere delle nuove

opportunità e delle sfide che il mercato dell'olio evo presenta.
Ne parliamo con il presidente di Aproli, **Giacomo Patruno**.

Presidente Patruno, quali sono gli obiettivi di Aproli, una realtà associativa che lei conosce molto bene?

Sono presente nell'associazione da quando è stata costituita e sono presidente da molti anni. L'associazione, nata alla fine degli anni '70 per tutelare gli interessi degli



Giacomo Patruno

olivicoltori, è un'organizzazione dinamica e moderna che affianca le aziende agricole in ogni fase del processo produttivo. Oggi conta circa 1200 soci e rappresenta una superficie olivicola di 7600 ettari nelle province di Bari e BAT. Il nostro obiettivo è quello di coniugare la tradizione olivicola pugliese con le più avanzate tecnologie e pratiche agricole, al fine di ottenere prodotti di eccellenza e di valorizzare il territorio. Siamo convinti che l'innovazione, la sostenibilità e la collaborazione siano le chiavi per il successo del settore olivicolo pugliese.

Quali sono stati gli argomenti affrontati nel seminario di Bisceglie?

Il seminario si è focalizzato su tracciabilità, mercato, marketing e certificazioni. Cinzia Montemurro, ricercatrice dell'Università di Bari, ha guidato alla scoperta delle tecnologie più innovative per garantire la tracciabilità dell'olio evo biologico. Ha illustrato come queste tecnologie possono assicurare ai consumatori la massima trasparenza sulla provenienza e sulla qualità del prodotto.

Gianni Porcelli, vicedirettore di Confagricoltura di Bari, ha offerto un'analisi approfondita del mercato dell'olio di Puglia igp, evidenziando le opportunità e le sfide che attendono i produttori. Ha esplorato le dinamiche di mercato, i trend di consumo e le strategie per affrontare la concorrenza.

Rocco Devito, esperto di marketing agroalimentare, ha svelato le strategie di marketing più efficaci per promuovere l'olio evo igp e biologico. Ha spiegato come valorizzare al meglio le caratteristiche uniche di questo prodotto e conquistare nuovi mercati.

Maurizio Di Pierro, agronomo e ispettore tecnico presso l'organismo di controllo olio DOP Terra di Bari ha illustrato il ruolo fondamentale delle certificazioni di prodotto IG nel valorizzare l'olio evo e nel garantire la sua autenticità. Ha approfondito come le certificazioni possono rappresentare un valore aggiunto per i

produttori e un elemento di fiducia per i consumatori. Insomma, un'analisi completa che ha suscitato grande interesse tra i partecipanti. Voglio sottolineare che c'è stata una bella partecipazione di giovani che sono il futuro del settore e sono determinati a fare il salto di qualità.

Qual è il ruolo strategico che la formazione riveste per Aproli nel contesto del settore olivicolo pugliese?

In sostanza, il nostro obiettivo è sempre quello di fornire ai produttori gli strumenti per posizionarsi al meglio sul mercato e ottenere un giusto riconoscimento per il loro lavoro. La formazione è uno dei nostri strumenti principale per garantire che gli olivicoltori siano sempre aggiornati sulle ultime novità del settore. L'innovazione è fondamentale ed i nostri corsi intendono portarla all'attenzione degli olivicoltori nell'ottica di produrre oli di alta qualità. È grazie a innovazione e formazione che si può migliorare la qualità del nostro olio, affrontare le sfide climatiche come la siccità e garantire un reddito equo ai nostri associati. Importante anche la valorizzazione del prodotto verso i consumatori e buyer ed infatti partecipiamo a numerose manifestazioni fieristiche.

Quali sono le tematiche generalmente affrontate nei vostri corsi di formazione?

Oltre ai temi tradizionali, come la potatura, ci occupiamo di tematiche più innovative come la lotta integrata, la valorizzazione delle varietà autoctone e l'utilizzo di tecnologie digitali per la gestione dell'azienda olivicola.

Quali sono le prospettive di sviluppo dell'evo pugliese e quali le sfide che dovranno affrontare gli olivicoltori pugliesi nei prossimi anni?

C'è una crescente domanda da parte dei consumatori per prodotti di alta qualità e con un'identità territoriale ben definita. Tuttavia, gli olivicoltori dovranno affrontare sfide importanti, come il cambiamento climatico e la competizione internazionale. La formazione e l'innovazione sono fondamentali per affrontare queste sfide e garantire la sostenibilità del settore.

Come è andata la campagna olivicola?

Quest'anno non è stata un'annata di carica, oltre tutto si è sofferto per la siccità. Quindi si è ottenuto un 30-40% in meno di prodotto; è stata compromessa in parte la qualità del prodotto per quelle aziende che non hanno avuto la possibilità di irrigare. I produttori che hanno potuto irrigare hanno raccolto olive di qualità eccellente.

