

LA NAZIONE

UMBRIA

www.lanazione.it/umbria/
e-mail: cronaca.umbria@lanazione.net
e-mail: spe.perugia@speweb.it

Martedì
1 Novembre 2011

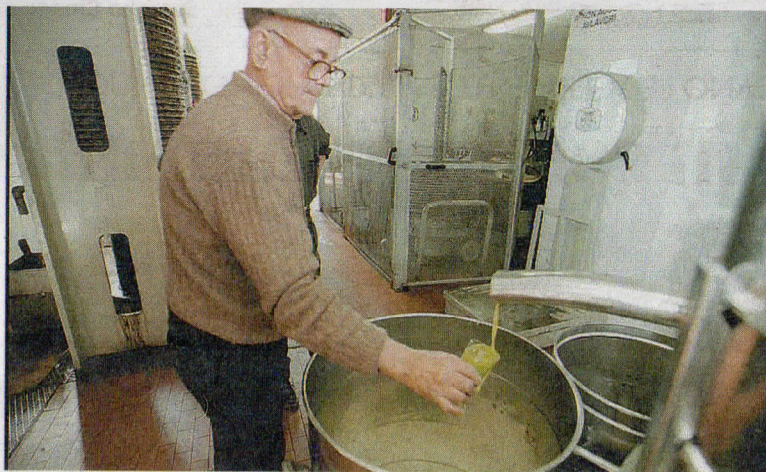
LE RACCOMANDAZIONI «ATTENZIONE AGLI IMBROGLI, MEGLIO RIVOLGERSI AI FRANTOI LOCALI»

Olio: scarsa produzione ma grande qualità

■ PERUGIA

«**OTTIMA LA QUALITÀ** dell'olio extravergine d'oliva umbro 2011, che si sta producendo in questi giorni nei frantoi cooperativi sparsi nella nostra regione, ma purtroppo minore, rispetto al 2010, la quantità della campagna in corso che in alcune aree vedrà una contrazione anche del 20% di olive conferite e di olio prodotto». Ad affermarlo sono Tommaso Petroni e Lorenzo Mariani, rispettivamente presidente e direttore regionale di Fedagri-Confcooperative, organizzazione che associa 10 frantoi nei quali portano a frangere le proprie olive circa 1.500 soci ubicati in tutte le sotto-zone di produzione dell'olio extravergine Dop dell'Umbria.

«Sono dati questi — proseguono i massimi esponenti di Fedagri — sui quali invitiamo i consumatori a prestare attenzione, in quanto è proprio nella fase di avvio della campagna olearia che si registrano pericolosi imbrogli che trovano concretezza in etichette o campagne promozionali poco traspa-



renti o quanto meno atte a creare equivoci sul consumatore di turno. Su questo aspetto i recenti provvedimenti comunitari e nazionali sulla trasparenza dell'etichettatura hanno portato maggiore sicurezza circa la provenienza dell'olio, ma è bene chiarirlo subito — spiega Petroni — che l'Olio Dop Umbro molto difficilmente potrà essere trovato negli scaffali a meno di 7/8 euro a bottiglia: al

di sotto di tale cifra è bene tenere alte le antenne. Il consiglio che possiamo dare è sicuramente quello di cogliere l'occasione per acquistare direttamente l'olio dal produttore e in maniera particolare presso i frantoi cooperativi che frangono esclusivamente olive di soci umbri e che quindi producono olio di assoluta eccellenza e di sicura provenienza regionale». Quella di acquistare direttamente l'olio presso i frantoi oltre che co-

stituire una garanzia circa la provenienza del prodotto è anche un'occasione per il consumatore per entrare direttamente in contatto con i "frantoiani" che sono in grado di offrire ai consumatori percorsi sensoriali, degustativi e chiarimenti sulle caratteristiche varietali. A questi importanti aspetti si aggiunge la possibilità di vedere in questi giorni in azione direttamente le macchine in produzione. Insomma, il prezzo, la provenienza e l'identità del prodotto, l'altalena quantitativa da annata a annata, la frammentazione dei produttori, sono i fattori che hanno reso difficile l'affermazione dell'olio extravergine e dop umbro sui mercati regionali e nazionali: «Su questi aspetti è opportuno lavorare per costruire un progetto di valorizzazione — riprende Mariani — che non trascuri l'educazione dei consumatori e/o dei ristoratori umbri che, non dimentichiamolo, devono essere i primi divulgatori delle ricchezze agroalimentari della nostra regione, ma che spesso si dimenticano di questa loro importante missione».