

# ORO VERDE

## DALLA POLITICA ALL'IMPRESA AGRICOLA CONTRO LE LOGICHE DEL TTIP

Valentina RENZOPAOLI

**P**er oltre un decennio ha tenuto le redini di una delle più prestigiose associazioni ambientaliste del nostro Paese, poi ha scelto di cambiare vita, lasciare la città e tornare per davvero alla terra. Presidente di Legambiente Lazio dal 2003 al settembre del 2014, oggi Lorenzo Parlati è un imprenditore agricolo: dall'alto del suo trattore gestisce insieme alla moglie una piccola azienda agricola di cinque ettari e mezzo nel comune di Poggio San Lorenzo, in provincia di Rieti. Un uliveto, un orto e un bosco di querce e carpini lungo la via di San Francesco da Assisi a Roma.

Dalla "politica" ambientalista alla fatica nei campi per coronare un sogno: giocare la sfida di confrontarsi con il più antico mestiere dell'uomo ma con un occhio legato alla valorizzazione del territorio. E dare sfogo a una passione, quella per l'olio, ereditata dalle sue origini salentine.

**Lorenzo Parlati, perché avete scelto proprio la Sabina?**

La Sabina è un territorio con enormi potenzialità ancora non sfruttate e

*ancora molto indietro rispetto ad altri territori, penso alla Maremma o all'Umbria, che hanno ottenuto risultati importanti in tema di riconoscibilità dei prodotti, riqualificazione dei borghi, valorizzazione dei luoghi. Le faccio un esempio: le colline della Sabina producono un olio per certi aspetti di qualità migliore di quello toscano, eppure la sua fama è ancora molto limitata. Io e mia moglie abbiamo scelto l'antico borgo medievale di Poggio San Lorenzo anche per una valenza culturale: la nostra azienda sorge proprio lungo l'ultimo tratto del cammino di San Francesco che parte da Assisi, raggiunge Spoleto, Rieti e infine Roma. Un'area che avrebbe le potenzialità per sviluppare un indotto turistico e commerciale importante.*

**Cosa produce l'azienda agricola "I Colli"?**

*La parte più impegnativa dell'impresa è ovviamente l'uliveto: un'attività che richiede continue attenzioni e cure. Dalla potatura, alla concimazione, al*

*diserbo fino alla raccolta e alla produzione vera e propria. I nostri alberi sono di varietà mista: carboncella, leccino e frantoio: tre varietà che, mescolando un aroma più piccante con uno più dolce, danno vita a un olio interessante.*

**Quanto olio produce?**

*La nostra piccola azienda produce in media circa un migliaio di litri di olio l'anno: stiamo lavorando per migliorare la produttività degli alberi con l'aiuto di concimi solo organici, ma il tempo tecnico è quello della natura. Ci vogliono anni per vedere i frutti.*

**Avete anche altri prodotti?**

*Dall'autunno del 2014 abbiamo iniziato a sperimentare la produzione di confetture, con una linea di sola frutta selvatica: more, susine e mele selvatiche. La nostra specialità è quella che abbiamo chiamato "Bomba C": una marmellata di bacche di rosa canina, ricchissima di vitamina C. La trasformazione dei prodotti base è stata possibile grazie alla realizzazione di un laboratorio poli-*



funzionale che ci ha permesso di passare dalla fase della sola produzione a quella della lavorazione.

### **Qual è il vostro mercato?**

Per quanto riguarda l'olio il canale principale finora è stato il classico passa parola: si è creato una sorta di mega gruppo di acquisto che ci consente di mantenere un rapporto diretto con i clienti. Un altro canale, anche per le confetture, sono le fiere e i mercati contadini. Inoltre stiamo attivando un canale e-commerce sul nostro sito e attraverso portali italiani specializzati che commercializzano prodotti di qualità.

### **E il vostro investimento?**

Orientativamente parliamo di circa 300mila euro. Per dare il via all'attività abbiamo stipulato un mutuo privato con una banca per l'acquisto del terreno. In un secondo momento abbiamo avuto accesso, attraverso la Regione Lazio, al Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale che è intervenuto sul finanziamento delle strutture, delle attrezzature e dei macchinari agricoli e sulla formazione.

### **Lei ha dovuto studiare per diventare un imprenditore agricolo?**

Ho studiato tantissimo: certo la lunga esperienza da ambientalista mi ha dato una mano ma ho dovuto frequentare un corso di 150 ore per ottenere la qualifica.

### **Quali sono i prossimi obiettivi?**

Entro un anno vorremmo dare il via a un'attività agrituristica all'interno di un piccolo complesso, con una decina di posti letto, che abbiamo ristrutturato seguendo lo schema delle corti agricole di un tempo e con tutti i criteri ecocompatibili che la tecnologia ha reso possibile. E poi abbiamo un progetto che riguarda la valorizzazione del territorio.

### **Di cosa si tratta?**

Mettendo a frutto le competenze progettuali maturate in tanti anni di attività, abbiamo creato una rete con associazioni del territorio, in particolare del comune di Monteleone, di Ornaro e con il Comune di Poggio San Lorenzo, tutti in provincia di Rieti, e abbiamo presentato un progetto alla Regione per valorizzare i prodotti locali in occasione dell'Expo e per pro-

muovere l'affascinante itinerario della via Francigena da Rieti a Roma: 104 chilometri attraverso i borghi, le colline e la campagna della Sabina.

### **Da ambientalista qual è, sarà sicuramente informato sulla negoziazione in corso tra Europa e Stati Uniti per il Trattato**

### **Transatlantico per il commercio e gli investimenti.**

Certamente: Legambiente ha aderito, anzi è tra le organizzazioni promotrici della grande Campagna **STOP TTIP** che raccoglie le firme per fermare le trattative per l'accordo Transatlantico.



### **Quali rischi corrono l'Italia e i piccoli imprenditori agricoli?**

Il rischio maggiore che il nostro Paese e tutti i cittadini corrono è essenzialmente quello di abbassare gli standard di sicurezza che sono stati raggiunti, in particolare per quanto riguarda la sicurezza alimentare. Innanzitutto perché negli Stati Uniti non vige, come da noi, il principio di precauzione, ossia l'immissione sul mercato di un prodotto solo dopo la valutazione dei rischi. Poi c'è la grande questione dell'utilizzo dei prodotti OGM che la legislazione italiana in più occasione ha osteggiato e limitato. Una eventuale deroga alla commercializzazione degli OGM che supererebbe ciò che ciascuno Stato ha autonomamente legiferato, sarebbe di una gravità assoluta. L'Italia ha scelto di competere a livello globale con una produzione di alta qualità: se gli agricoltori si trovassero



all'improvviso a dover fare i conti con prodotti OGM e con merci prodotte a basso costo e con standard di sicurezza molto più bassi, sarebbe un bel problema. Creerebbe uno squilibrio nel mercato davvero pericoloso.

**D**el rischio che il settore agricolo e, in particolare, che i piccoli e piccolissimi imprenditori di prodotti italiani con marchio di Alta Qualità corrono, è convinto anche Mauro Labbadia. Insieme ai fratelli Ilenia e Corrado, nel 2008 si sono lanciati nell'avventura di valorizzare il mondo olivicolo del loro paese natale creando La Tenuta dei Ricordi. Con il cuore e la memoria ai nonni Rocco e Luigi da cui hanno ereditato l'amore per la terra e l'olio.

L'azienda cresce nel comune di Lenola, nel cuore delle colline Pontine, una terrazza di roccia che accompagna il mar Tirreno da Cori fino a Minturno. Con circa 2.200 ulivi su una superficie di circa 100mila metri quadrati, La Tenuta dei Ricordi ha una potenzialità produttiva media di 20mila litri d'olio. Nel 2014 i fratelli Labbadia hanno vinto il premio della Coldiretti Lazio Oscar Green per la sezione Esportare il Territorio.

**Quali sono le caratteristiche del vostro olio?**

Il 95% degli ulivi della tenuta è rappresentato dalla varietà Itrana, sim-

bolo del Basso Lazio. I suoi profumi sono caratterizzati da un deciso sentore di pomodoro verde, al gusto l'olio è fruttato medio intenso, mediamente amaro e piccante con un retrogusto di erba fresca e mandorla. È un olio perfetto per condire una fresca caprese, pomodoro e mozzarella.



**Avete ottenuto marchi di qualità?**

All'olio della Tenuta dei Ricordi è stato riconosciuto il marchio I.O.O. che distingue un olio extra vergine di oliva di Alta Qualità di provenienza italiana, tracciato dal sistema Unaprol e che rispetta parametri analitici e sensoriali più restrittivi rispetto a quelli indicati dall'attuale normativa.

**Attraverso quali canali commercializzate il vostro olio?**

Il nostro principale mercato di riferimento è rappresentato da enoteche e ristoranti. Partecipiamo a eventi come Vinitaly e Olio Capitale. E poi

esportiamo all'estero, in particolare Germania e Giappone. I clienti tedeschi hanno imparato ad apprezzare un olio precoce, ricco di polifenoli e con un nutrimento più intenso.

**Come avete finanziato la vostra attività?**

A dire il vero, l'attività ha bisogno di continui investimenti: in una prima fase abbiamo acquisito terreni per ampliare la proprietà di famiglia e abbiamo comprato i primi macchinari.

Poi, in una seconda fase, abbiamo attinto ai fondi europei per lo sviluppo rurale, in particolare a quelli destinati ai giovani imprenditori.

**I prossimi obiettivi?**

Abbiamo due grandi sogni: il primo è quello di realizzare un frantoio di nostra proprietà. Sarebbe davvero un passo importante per concludere il ciclo produttivo. Il secondo desiderio è quello di creare una struttura ricettiva agrituristica all'interno di un antico casale che stiamo ristrutturando e organizzare una fattoria didattica.

