

Da piante secolari un olio di qualità

al centro della Sicilia una giovane imprenditrice avvia un percorso che coniuga qualità e sostenibilità



In un piccolo paese della provincia di Enna, Villarosa, dalla lunga tradizione agricola oramai quasi in abbandono, una giovane imprenditrice ritorna, dopo viaggi studio ed esperienze estere, riscopre i valori e le risorse della propria terra e trova la propria dimensione lavorativa.

Raggiungiamo Vincenza insieme ai suoi genitori, in Contrada Quattro Aratate, dove si trova la loro abitazione circondata dall'uliveto. Di questa giovane imprenditrice colpisce subito la spontaneità, la sicurezza e il coraggio delle idee. Il suo obiettivo è molto chiaro: puntare ai paesi del nord Europa, in particolare la Svezia dove far conoscere ed apprezzare l'olio extra vergine di oliva di qualità ottenuto da una coltura monovarietale, la Biancolilla.

Vincenza qual è il filo conduttore che ha trovato tra la filosofia e il suo lavoro di imprenditrice?

Il legame è fortissimo, non a caso la mia azienda non poteva che chiamarsi Dora – Doni di natura. Questo nome è legato al nome della compagna di Eugenio Montale, Dora Marcus, un nome che mi è sempre piaciuto; Dora significa "dono", quindi amore per la natura che ci circonda e dalla quale raccogliamo i frutti.

Di fatto l'idea dell'azienda non nasce dall'oggi al domani. Vivo in questa campagna da 25 anni con la mia famiglia. Ci siamo sempre occupati dell'uliveto perché c'è in noi un grande amore per la natura. Fare diventare un hobby il mio lavoro risponde ad una scelta consapevole. Ho colto in ciò che amo e mi interessa l'opportunità di trovare la mia dimensione lavorativa.

Come ha capito che era arrivato il momento di mettere su l'azienda?

*Mi sono laureata in filosofia, la mia grande passione e ho studiato progettazione europea e lavorato tanti anni sui temi legati alla tutela ambientale. Quindi il progetto ha preso forma quando, forte di queste conoscenze ed esperienze lavorative, ho capito che partendo proprio dal nostro uliveto e sfruttando l'opportunità delle risorse del **PSR**, potevo trasformare la passione per la natura, l'interesse per la tutela ambientale nel mio lavoro. Se oggi questa è la mia attività lavorativa lo devo anche ai miei genitori che mi continuano ad aiutare ma la mia esperienza personale, le mie idee, danno all'attività una sembianza imprenditoriale.*

Come si traducono concretamente le tue idee nell'attività della tua azienda?

La scelta è di vendere il mio prodotto nei paesi del nord Europa, considerata la forte concorrenza dei paesi del Mediterraneo, ho pensato a questo mercato perché volevo confrontarmi con i consumatori che apprezzano particolarmente i prodotti di qualità ottenuti, avendo grande attenzione per la salvaguardia dell'ambiente. Ovviamente tutto questo impone delle condizioni precise: da un punto di vista organolettico e di qualità si deve essere all'altezza delle aspettative, si deve assicurare la tracciabilità e il tutto deve essere frutto di un processo produttivo che sfrutti tecnologie moderne e rispettose dell'ambiente. Questi sono requisiti indispensabili per accedere a questi mercati. Proprio per questo il processo produttivo è alimentato da energia pulita ottenuta dall'impianto fotovoltaico. Ho scelto di non usare il frantoio per conto terzi perché lavorando solo in proprio posso smaltire le acque di vegetazione nello stesso uliveto quindi assicuro che l'impianto sia sostenibile. Anche la scelta del frantoio aziendale è stata molto accurata, infatti, è un frantoio a freddo realizzato da un artigiano umbro, con il decanter brevettato che mi consente di ottenere un'elevata qualità del prodotto anche perché lavora a due fasi, in quanto manca la fase in cui avviene la separazione della sansa e dell'acqua di vegetazione. Con questa macchina invece otteniamo solo la gramola e la pasta va nel decanter quindi l'olio viene subito separato e lavorato in minor tempo. La riduzione delle fasi determina che il prodotto sia ottenuto prima, per assicurare una qualità superiore. Anche nella fase a monte i tempi sono brevissimi le olive vengono processate immediatamente dopo la raccolta e lo stesso avviene per lo stoccaggio e l'imbottigliamento.

Ma per gestire un'azienda ci vogliono competenze anche diverse?

Sicuramente bisogna mettersi in gioco. La base di partenza è la produzione di buon olio extra vergine di oliva che nella mia famiglia si è sempre fatto. Questa zona della Sicilia vanta un'antica tradizione di produzione di olio. Poi abbiamo dalla nostra che l'uliveto è costituito per il 90% di alberi monovarietali, più o meno giovani, e ciò ci consente di ottenere un prodotto particolare. Mi sono sempre interessata all'olio e alla sua qualità, sono iscritta all'Albo Nazionale degli Assaggiatori di Olio. E poi, oltre ad aver lavorato tanti anni nella progettazione ambientale, molto significativo è stata l'opportunità, con il Progetto Erasmus per giovani imprenditori, di fare l'esperienza in qualità di ospite nell'azienda in Svezia per conoscere il mercato alimentare, le esigenze dei consumatori e abitudini alimentari. Inoltre, la permanenza nell'azienda svedese che si

occupa di digital marketing mi consente di fare un'esperienza importantissima che riporterò nella mia azienda in cui la vendita via internet sarà il cuore dell'attività di marketing.

Questa esperienza in Svezia sembra avere un peso significativo nelle sue scelte...

Sicuramente sì. Ho scelto di puntare ai paesi del nord Europa per la vendita del mio prodotto anche perché la concorrenza dei paesi del Mediterraneo è molto elevata. Per cui l'unico modo per garantire la vendita del prodotto è puntare sulla qualità. Guardo al mercato svedese dei generi alimentari come il mio principale punto di riferimento. I nostri prodotti di qualità sono molto apprezzati, credo di poter sfruttare a mio favore le differenze culturali e climatiche per vendere il mio olio. Devo dire che questo mercato ha delle richieste molto particolari rispetto al nostro, ad esempio si vende molto l'olio nella bottiglia da 0,10 l che viene venduto anche a 18 euro. Va molto anche l'olio aromatizzato con mandarino, limone o il classico con aglio, peperoncino. Almeno in questa prima fase, fino a quando non avrò sperimentato bene la vendita del mio prodotto, il mio prodotto punterà sulla qualità di un olio extra vergine di oliva monovarietale da presentare in una bottiglia di 0,75 l e sicuramente non aromatizzato anche perché in genere gli aromi tendono a camuffare oli che non sono proprio di qualità.

Cosa resta da fare?

*In effetti siamo solo all'inizio. Grazie all'aiuto di un collega e di un amico abbiamo realizzato due etichette, una nera con la scritta in oro "Le gemme di Dora", che identifica il top della produzione, ovvero l'olio extra vergine di oliva monovarietale a cui in futuro si aggiungeranno tutti i prodotti sott'olio. L'etichetta bianca invece identifica l'olio extra vergine ottenuto dall'insieme delle cultivar presenti in azienda. Visti i risultati ottenuti fino ad oggi con le risorse del **PSR Sicilia**, ho continuato a crederci quindi ho già presentato una richiesta per l'accesso alle risorse della **Misura 121 "Ammodernamento aziendale"** per realizzare un impianto per fare le conserve di funghi sottolio. Nella mia azienda coltiviamo già funghi e vorremmo incrementare questa produzione e poi proporli sott'olio. In futuro penso affiancare ai funghi altri tipi di conserve.*

Questo per quanto riguarda la parte produttiva. Poi vorrei valorizzare altre attività collaterali nell'ottica della multifunzionalità. Considero la mia azienda come un laboratorio all'aperto di sostenibilità dove accogliere tutti coloro che vogliono sperimentare l'educazione ambientale e il turismo rurale. Anche in questo caso penso di poter sfruttare le risorse climatiche ed ambientali per accogliere anche, ma non solo, il turista del nord Europa che ha una cultura molto orientata alla qualità della vita e riesce ad apprezzare non solo i prodotti, la buona cucina ma anche il clima e la natura.

di Alessandra Vaccaro