



EcoBioNews

Direttore editoriale Giuliano D'Antonio

L'intervista. Angela Vigile spiega le ragioni della scelta del biologico La "sfida" delle albicocche si colora di successo

Ad Eboli la case-history dell'azienda leader nel "mercato" della qualità

Il filo rosso che lega i casi di successo aziendale resta quello della ricerca costante del miglioramento della qualità.

Nel settore dell'agricoltura questo aspetto si intreccia sempre più in maniera prevalente con l'attenzione dedicata al mantenimento degli equilibri ambientali. In questi parametri rientra il percorso dell'azienda di Marcello Vigile. Situada nell'agro di Eboli ha iniziato il processo di conversione all'agricoltura biologica certificata nel 2001.

L'orientamento produttivo è quello che tecnicamente si definisce "frutticolo-orticolo" con una superficie complessiva di poco più di 9 ettari e con un prodotto leader nel "segmento" delle albicocche, in un misto di varietà tra antiche e moderne. La destinazione commerciale è bipolare: in parte

alle industrie di trasformazione per succhi e puree di frutta "bio"; in parte alla grande distribuzione ed ai negozi specializzati.

Si sta valutando, in questi mesi, anche l'ipotesi di entrare nella "catena corta" attraverso i gruppi di acquisto solidali e la vendita diretta in azienda.

Angela Vigile segue da vicino l'organizzazione gestionale dell'azienda e quotidianamente lavora per il miglioramento delle produzioni.

Perché avete scelto di passare dal convenzionale al biologico?

"La scelta di passare dall'agricoltura convenzionale a quella biologica risale a più di dieci anni fa, quando da mamma, ho cercato di spiegare a mio padre le forti motivazioni che determinavano tale scelta. Crescere i figli in un ambiente più sano, dare loro da mangiare prodotti privi di pesticidi sarebbe stato un nuovo inizio per il raggiungimento di un obiettivo comune che è quello della salute e del rispetto dell'ambiente. Se è vero che "siamo quello che mangiamo", ho pensato di fare la scelta giusta, provando a ritornare agli equilibri naturali di un tempo. E poi . . .".

E poi?

"E poi mi auguro che col tempo questo tipo di scelta diventi la regola e non l'eccezione. E' chiaro che c'è molto da lavorare al fine di potere coprire la domanda dei consumatori con prezzi poco superiori ai prodotti convenzionali (e una delle soluzioni è certamente la filiera corta). Ma l'auspicio è quello di andare in questa direzione con un numero di im-

giusta per intensificare il nostro progetto. Ora, però, siamo pronti a rimmetterci in carreggiata, e cominciare a tutti gli effetti ad essere produttori bio".

Di che cosa ritenete di avere bisogno per essere sempre più competitivi nel biologico?

"Certamente è molto importante che per noi produttori - oltre ad essere giustamente destinatari dei controlli previsti - siano attivate iniziative di supporto operativo e di orientamento. La soluzione ottimale potrebbe essere quella di creare una rete di cooperative "bio" nelle varie zone a vocazione agricola della provincia di Salerno. In questo modo diventerebbe più agevole anche la commercializzazione dei prodotti. Ripeto, per noi diventa sostanziale usufruire

di assistenza qualificata: in questo modo si potrebbe lavorare con tranquillità nel rispetto delle normative, valorizzando al massimo il nostro impegno e i nostri notevoli sforzi".

E il suo ruolo di donna-imprenditrice? Come lo vive?

"La donna è mamma e come la madre-Terra vede crescere e maturare i suoi frutti. Desidero, quindi, seguire l'evoluzione del mio lavoro riaffermando i valori della tutela dell'ambiente e dei consumatori. Ma è chiaro che esigeremo rispetto dagli altri: dalle altre componenti della filiera produttiva e dalle stesse Istituzioni che devono accompagnarci nel percorso quotidiano che richiede sempre risposte e soluzioni ai problemi che le aziende devono risolvere in un contesto difficile e complesso come



Angela Vigile

"La scelta del biologico è basata su una forte convinzione personale"

"Sarebbe utile attivare una rete di cooperative di settore"

prese sempre più ampio e convinto della necessità di rispettare i parametri ambientali: è questa la reale garanzia della tutela totale

della salute dei consumatori".

In che modo vi state orientando al mercato?

"Per quanto riguarda il nostro

orientamento al mercato finora abbiamo continuato a vendere i nostri prodotti (albicocche, olio, vino) come prodotti convenzionali per mancanza di canali di distribuzione adeguati. Produrre biologico e vendere come nel passato nei canali tradizionali non ci sta dando naturalmente la spinta

quello del Mezzogiorno".