

ΤΕΥΧΟΣ 45 • 06-09/2025
Δωρεάν με την Agenda ή ουσιαστικά με 3 ευρώ
ISSN: 2453-8784
M.E.T. 230251

ελαΐας

ΚΑΡΠΟΣ

el



ΣΕ ΕΝΑΝ ΚΛΑΔΟ ΠΟΥ ΠΑΣΧΕΙ
Οι ιστορίες επιτυχίας
των μικρών και το κυνήγι
του τενεκέ των μεγάλων



INTERCOMM FOODS

Processing of Agricultural Products

The largest table olive
processing industry in Greece.
Doing fruits too.

intercomm.gr





28

ΣΤΟ ΟΡΙΟ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΕΚΤΙΜΑΤΑΙ Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΣΟΔΕΙΑ, ΜΕ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ ΝΑ ΠΑΙΖΟΥΝ ΣΤΟ ΟΡΙΟ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

08

ΑΡΩΜΑΤΙΚΑ ΕΛΑΙΟΛΑΔΑ

ΜΙΑ ΣΤΑΘΕΡΑ ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΗ ΑΓΟΡΑ ΠΟΥ ΔΙΧΑΖΕΙ

10

ΚΡΥΦΤΟΥΛΙ ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΤΟΝ ΤΕΝΕΚΕ

ΠΑΙΖΟΥΝ ΟΙ ΜΕΓΑΛΟΙ ΤΥΠΟΠΟΙΗΤΕΣ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟΥ

15

ΕΛΑΙΟΚΟΜΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ

«ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ»

16

ΧΩΡΑΪΤΙΚΗ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΩΣ ΠΓΕ ΖΗΤΑ Η ΓΟΡΤΥΝΙΑ

22

ΔΙΑΜΑΝΤΗΣ ΠΙΕΡΡΑΚΟΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΚΑΛΑ ΛΑΚΩΝΙΑΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΗΠΑ



16

LONDON IOOC

Χρυσή διάκριση στην κατηγορία «Health Claim» για το AREOsPOLIS της Σταυριανής Μπεχράκη



18

ΠΑΝΗΓΥΡΙΚΗ ΔΗΞΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΘΗΝΑ ΙΟOC 2025

Στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος οι παραγωγοί ελαιολάδου που ξεχώρισαν με το προϊόν τους στο πλαίσιο των αυστηρών κριτηρίων του διαγωνισμού



42

ΣΠΟΥΔΑΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ ΣΤΗ ΧΑΞΗ

Για τον ελαιοπαραγωγό από το Πήλιο Κωστή Πατιστή χρειάστηκε επιμονή για να κατακτήσει την υποτροφία του Διεθνούς Ελαιοκομικού Συμβουλίου και να παρακολουθήσει το τριήμερο πρόγραμμα της Χαέν για την ελαιοκομία

17

AMADES ROOTINGS

Στα χέρια της οικογένειας Φωτεινού αναδεικνύεται η Θρούμπα Χίου.



34

Ο ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΒΛΑΧΑΒΑΣ ΕΦ' ΟΛΗΣ ΤΗΣ ΥΛΗΣ

Ο σύμβουλος στην παραγωγή και στο blend ελαιολάδου και κριτής στον πρόσφατο διαγωνισμό ποιότητας Athena IOOC μιλά με τον Γιάννη Πανάγο



38

ΔΑΚΟ ΑΠΟ ΙΟΥΛΙΟ ΦΕΡΝΕΙ Η ΔΡΟΣΕΡΗ ΑΝΟΙΞΗ

ΕΙΤΕ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΔΑΚΟΠΑΓΙΔΕΣ ΠΟΥ ΕΠΙΔΟΤΟΥΝΤΑΙ ΜΕΣΩ ΤΩΝ ECO-SCHEMES, ΕΙΤΕ ΜΕ ΤΗΝ ΚΛΑΣΙΚΗ ΜΕΘΟΔΟ ΨΕΚΑΣΜΟΥ, ΟΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΔΑΚΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΛΕΣ

14

ΕΛΙΑ ΚΑΛΑΜΩΝ ΜΕ ΜΕΙΩΜΕΝΗ ΑΛΑΤΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΕΣ ΣΤΕΡΝΑΣ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ LOWSALTOLIVES

50

SUMMER FANCY FOOD SHOW ΣΤΗ ΝΕΑ ΥΟΡΚΗ

Από 29 Ιουνίου έως 1η Ιουλίου στο Javits Center της Νέας Υόρκης θα λάβει χώρα η εκδήλωση Summer Fancy Food Show, η μεγαλύτερη έκθεση τροφίμων και ποτών της Β. Αμερικής, που διοργανώνεται από την Specialty Food Association (SFA). Στους εκθέτες και η ΓΕΩΡΓΟΥΔΗΣ Α.Ε. με ιστορία άνω των 128 ετών στη μεταποίηση και εξαγωγή επιτραπέζιας ελιάς.

46

ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ

Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΜΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΠΟΥ ΚΕΡΔΙΖΕΙ ΚΑΘΕ ΧΡΟΝΟ ΟΛΟ ΚΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΕΔΑΦΟΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΚΥΡΙΑΡΧΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΑΣ ΕΛΙΑΣ



Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΙΑΣ ΓΡΑΦΕΤΑΙ ΜΕ ΣΥΝΕΙΠΕΙΑ

Πολύ πριν η ελληνική επιτραπέζια ελιά κατακτήσει τις αγορές του εξωτερικού...
πριν εξελιχθούν τα μέσα και οι υποδομές... υπήρχε η ρίζα, το χώμα και
ο Έλληνας παραγωγός που μάζευε τον καρπό με το χέρι.

Από τότε ξεκινά η δική μας ιστορία.

Μεγαλώνουμε μαζί με την ελληνική ελιά, από το 1897.

Και συνεχίζουμε με τον ίδιο σεβασμό στο χθες, την ίδια αφοσίωση στο σήμερα
και την ίδια πίστη στο αύριο.

Για εμάς, κάθε ελιά που ταξιδεύει στον κόσμο κουβαλά μια σχέση εμπιστοσύνης.

Μια σχέση με τους ανθρώπους της γης που τιμούμε και στηρίζουμε - διαχρονικά.

Σήμερα, 128 χρόνια μετά, η στήριξή μας στον παραγωγό δεν είναι παρελθόν
- είναι δέσμευση για το μέλλον.

Με συνέπεια, διαφάνεια και σταθερότητα. Για να ξέρει ότι δεν είναι μόνος.

ΓΕΩΡΓΟΥΔΗΣ Α.Ε.
ΜΙΑ ΖΩΗ ΔΙΠΛΑ ΣΤΗΝ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΛΙΑ

Parthenon

since 1897



and growing...

EDITORIAL



Η ελληνική γεωργία έχει χάσει πολλές ευκαιρίες και ο ελαιοκομικός κλάδος ακόμα περισσότερες. Το έλλειμμα στοιχειώδους πολιτικής για την ανάπτυξη της ελαιοκομίας στην Ελλάδα, αντανακλάται στη δυσκολία που έχει ο κλάδος να οργανώσει αποτελεσματικά τη διαχείριση της πρώτης ύλης για το προϊόν που λέγεται ελαιόλαδο, να διαμορφώσει μια αναγνωρίσιμη διεθνώς ταυτότητα επ' αυτού (τυποποιημένο ελαιόλαδο) και να εγγράψει υπεραξίες, οι οποίες θα μπορούσαν να τροφοδοτήσουν μια διαρκή ανάπτυξη του κλάδου και των τοπικών κοινωνιών με σαφή αναφορά στην ελαιοκαλλιέργεια. Είναι κάτι παραπάνω από φανερό, ότι, με τους αγρότες ξεκομμένους από τα κέντρα των αποφάσεων, τις αδύναμες μορφές συλλογικής έκφρασης να ομφαλοσκοπούν και τα μεγάλα οικονομικά συμφέροντα (μεταποίηση και ελεύθερο εμπόριο) να επιλέγουν τον εύκολο δρόμο του εφήμερου κέρδους, σοβαρή δουλειά ανασυγκρότησης του κλάδου δεν μπορεί να γίνει.

Ειδικά στο ελαιόλαδο, ακόμα και μέσα στις τάξεις των καλλιεργητών, οι παθογένειες και οι αντιφάσεις είναι πολλές. Από την εποχή των πρώτων ενισχύσεων για την τυποποίηση του προϊόντος, τα «πανωγραψίματα», όπως λέγονται, και στη συνέχεια το στρεβλό αποτύπωμά τους στα ιστορικά δικαιώματα, υποχρέωσαν σε «ένοχη σιωπή» ένα μεγάλο μέρος του αγροτικού κόσμου και των εκπροσώπων του. Αυτή την κατάσταση εκμεταλλεύτηκαν και με το παραπάνω, οι έχοντες

το πάνω χέρι στη συγκεκριμένη αγορά, προσαρμόζοντας τους κανόνες στις δικές τους επιδιώξεις. Φυσικά, η επίσημη Πολιτεία, ανεκτική, όπως πάντα, στις πιέσεις των οικονομικών συμφερόντων έλαμψε όλα αυτά τα χρόνια διά της απουσίας της. Όπως και στο πρόσφατο παράδειγμα του ΟΠΕΚΕΠΕ, αντί να βάλει τα πράγματα στη θέση τους, συμβιβάστηκε με τους λίγους ισχυρούς του χώρου και στην καλύτερη περίπτωση, απείχε διακριτικά από οποιαδήποτε σοβαρή προσπάθεια υποστήριξης της βιώσιμης ανάπτυξης του ελαιοκομικού κλάδου.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα και με την αγορά καλά μοιρασμένη ανάμεσα σε έναν πολύ μικρό κύκλο εταιρειών που ήλεγχε και ακόμα ελέγχει την εσωτερική αγορά του τυποποιημένου ελαιόλαδου και σε ένα πλέγμα ισχυρών εμπορικών επιχειρήσεων που έβλεπε και βλέπει αποκλειστικά το εμπόριο του προϊόντος σε χύμα μορφή (ως βραχίονες μεταποιητικών της Ισπανίας και της Ιταλίας), οτιδήποτε άλλο είναι καταδικασμένο να φυτοζωεί. Τα λίγα «μικρά σπίτια» που εστιάζουν στη διαχείριση του ελαιόλαδου υψηλής προστιθέμενης αξίας, αν δεν χάνονται στην πορεία, παραμένουν μικρά.

Ακόμα και το «κίνημα κατά του τενεκέ» που φαίνεται να συγκροτεί με ιδιαίτερη δεξιότητα τον τελευταίο καιρό η εγχώρια μεταποιητική βιομηχανία, με κύριο πολιorkητικό κριό τον ΣΕΒΙΤΕΛ και με βοήθεια από κάποια ιδιότυπα δίκτυα ελαιολογούντων, έρχεται, όχι για να στηρίξει την ισόρροπη ανάπτυξη που θα μπορούσε να επιστρέφει οφέλη και στον παραγωγό αλλά μάλλον για να του στερήσει και την τελευταία διέξοδο διάθεσης του προϊόντος, ακόμα και με τον ανορθόδοξο αυτό τρόπο, σε μια συμφέρουσα για τον ίδιο και τον καταναλωτή (κουμπάρο του) τιμή.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ
Εκδότης Διευθυντής

Τριμηνιαία ειδική έκδοση για την ελαιοκομία
και τις αγορές ελιάς και ελαιολάδου

ελαίας
ΚΑΡΠΟΣ

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

Green Box

Εκδοτική Α.Ε.

Νίκης 24,

Σύνταγμα, 105 57

Τηλ: 2103232905,

Fax: 2103232967

E-mail: info@agronews.gr

ΕΚΔΟΤΗΣ/

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ/ΒΑΣΙΚΟΣ

ΜΕΤΟΧΟΣ/ΝΟΜΙΜΟΣ

ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ

Γιάννης Πανάγος

ΓΡΑΦΟΥΝ

Μαρία Γιουρουκέλη

Σοφία Σπύρου

Γιάννης Ρούπας

Ηλίας Ανδρεάκης

Γιώργος Κοντονής

Ελένη Δούσκα

Λεωνίδας Λιάμης

ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Παναγιώτης Αραβαντινός

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

Φανή Παπαετροπούλου

ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ

Χαρά Οικονόμου

ΔΙΑΝΟΜΗ

ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΣΗ

ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

ΝΕΕΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ

ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΑΕ

ελαίας
ΚΑΡΠΟΣ

ΒΡΑΒΕΥΜΕΝΟ ΩΣ ΕΝΑ ΑΠΟ ΤΑ ΚΑΛΥΤΕΡΑ
ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΠΑΡΘΕΝΑ ΕΛΑΙΟΛΑΔΑ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΟ 2025

ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
3ο χλμ Ε.Ο. Κατερίνης - Λάρισας, Τ: 23510 47000
www.konstolymp.gr



ΑΠΟΨΗ

Διχάζουν τα αρωματικά ελαιόλαδα

Αν και η αγορά τους είναι σταθερά αυξανόμενη, εντούτοις πολλοί υποστηρίζουν ότι απλά ενθαρρύνουν τη νοθεία



Daniel Dawson
Δημοσιογράφος

Περίοδο άνθησης διανύουν τα αρωματισμένα ελαιόλαδα με την αγορά τους να αναμένεται να διπλασιαστεί εντός της επόμενης δεκαετίας και να φτάσει σε αξία από τα 1,11 δισ. το 2024 στα 2,134 δισ. ευρώ το 2033. Παρότι πρόκειται για μια κατηγορία με μεγάλη ζήτηση

Για τον Abdellatif Ghedira το αρωματισμένο δεν θεωρείται ελαιόλαδο, το οποίο εξ ορισμού είναι τρόφιμο με ένα υλικό χωρίς πρόσθετα

και μακράιων ιστορία, δεν είναι όλοι οι παραγωγοί θετικοί απέναντί της με πολλούς να υποστηρίζουν ότι διαιωνίζει, τελικά, τα φαινόμενα νοθείας.

Ο ερευνητικός όμιλος Dataintel αποδίδει την εκτιμώμενη ανάπτυξή τους στην στροφή των καταναλωτών προς υγιεινή διατροφή, γκουρμέ τρόφιμα, αλλά και στην ευέλικτη χρήση τους. Η ανάπτυξή τους αναμένεται να κινηθεί γρηγορότερα από αυτή της συνολικής αγοράς ελαιολάδων που αναμένεται να δει την αξία της να ανεβαίνει από τα 13 δισ. ευρώ (2024) στα 17 δισ. ευρώ (2033).



Τα αρωματικά ελαιόλαδα είναι μια ευρεία κατηγορία που περιλαμβάνει πολλές μεθόδους παραγωγής, όμως κατά την σεφ Amy Riolo, είναι προτιμότερο να χρησιμοποιούνται ολόκληρα φρούτα, επειδή έτσι παίρνεις τον χυμό και τα οφέλη τους. Με τη χρήση τους η μαγειρική γίνεται γρηγορότερη και ευκολότερη. Με τη σειρά της η Mary Mori, αντιπρόεδρος ποιότητας και έρευνας της μεγαλύτερης παραγωγού ελαιολάδου των ΗΠΑ, California Olive Ranch, τονίζει ότι η ζήτηση γι' αυτά προέρχεται κυρίως από καταναλωτές έξτρα παρθένου ελαιολάδου που θέλουν να δοκιμάσουν κάτι καινούργιο. Πολλοί παραγωγοί, ωστόσο, δεν έχουν αγκαλιάσει την κατηγορία. Κατά τον πρώην εκτελεστικό διευθυντή του Παγκόσμιου Συμβουλίου Ελαιολάδου (IOC), Abdellatif Ghedira, τα αρωματισμένα λάδια δεν μπορούν να θεωρούνται ελαιόλαδα, επειδή τα τελευταία είναι εξ ορισμού τρόφιμα με ένα υλικό χωρίς πρόσθετα. Με τη σειρά της η παραγωγός Nancy Harmon Jenkins, αποδίδει την απήχησή τους σε άγνοια των καταναλωτών και υποστηρίζει ότι τα αρώματα χάνονται γρήγορα κατά το ζέσταμα.



ΔΙΣ. Η ΑΓΟΡΑ
ΑΡΩΜΑΤΙΚΩΝ
ΕΛΑΙΟΛΑΔΩΝ ΤΟ 2024



ΔΙΣ. Η ΑΓΟΡΑ
ΑΡΩΜΑΤΙΚΩΝ
ΕΛΑΙΟΛΑΔΩΝ ΤΟ 2033



ΔΙΣ. Η ΣΥΝΟΛΙΚΗ
ΑΓΟΡΑ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟΥ
ΤΟ 2033

Αποτέλεσμα που σε
ανταμείβει σήμερα...
Διασφαλίζοντας το αύριο!



Exirel® 10 SE

insect control

powered by

CYAZOPYR®
active ingredient

- Νέος τρόπος δράσης
- Υψηλή προστασία
- Μεγάλη διάρκεια
- Εναρμονισμένα MRL σε
Ευρώπη & Αμερική

Εντομοκτόνο επαφής και στομάχου, με νέο τρόπο δράσης, για την
καταπολέμηση του δάκου της ελιάς με ψεκασμούς κάλυψης*

* Έγκριση 120 ημερών (Αριθ. πρωτ.: 133515-21.05.2025 Περίοδος χρήσης: από 25-06-2025 έως 23-10-2025)

FMC ΧΗΜΙΚΑ ΕΛΛΑΣ ΜΕΠΕ
Λεωφόρος Α. Συγγρού 348, Κτίριο Β
ΤΚ 17674, Τηλ.: 211 1983941

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ. Τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα να χρησιμοποιούνται με ασφαλή τρόπο. Να διαβάζετε πάντα την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από τη χρήση, καθώς και τις προειδοποιητικές φράσεις και σύμβολα.

©2024 FMC Corporation. All Rights Reserved. FMC, the FMC logo and all brand names, company names, service marks, logos and trade names of FMC or its subsidiaries, affiliates or licensors are trademarks or registered trademarks of FMC Corporation or its subsidiaries, affiliates or licensors in the U.S. and other countries.



Κρυφτούλι πίσω από τον τενεκέ

παίζουν οι μεγάλοι τυποποιητές ελαιολάδου

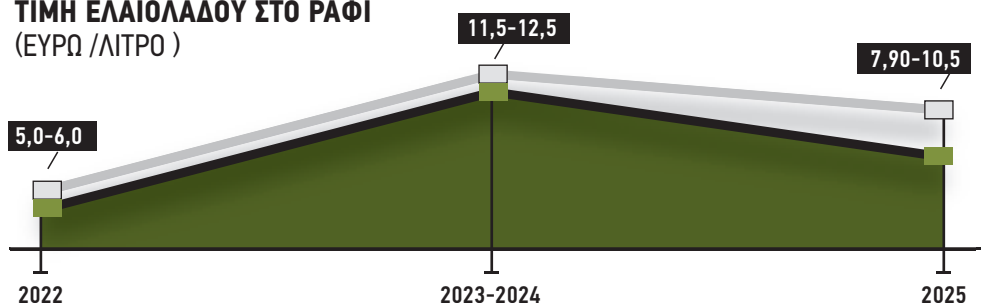
Παραβλέποντας το έλλειμμα ανταγωνιστικότητας που κρατάει καθηλωμένες τις εξαγωγές επώνυμου προϊόντος, η βιομηχανία θέτει θέμα «αυτοκατανάλωσης» για αύξηση μεριδίων στην εγχώρια αγορά

ΚΕΙΜΕΝΟ ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ

Πίσω από τον τενεκέ προσπαθεί να κρύψει τις χρόνιες αδυναμίες της η εγχώρια μεταποιητική βιομηχανία του ελαιολάδου, που, αντί να βλέπει το δάσος των εξαγωγών, «κρέμεται» από το κλαδί της εγχώριας αγοράς, επιζητώντας περιορισμούς ακόμα και στην ιδιοκατανάλωση των παραγωγών. Έτσι, παρά την τεχνολογική πρόοδο που έχει συντελεστεί και τη σοβαρή βελτίωση της ποιότητας στο παραγόμενο ελαιόλαδο πολλών περιοχών, οι εξαγωγές στο τυποποιημένο ελαιόλαδο κινούνται με ρυθμούς χελώνας, χωρίς διάθεση από τους ισχυρούς του κλάδου να αλλάξουν αυτή την παράμετρο. Αντίθετα, τρίβουν τα χέρια

τους... αυτό τον καιρό, βλέποντας τις τιμές παραγωγού για το extra παρθένο ελαιόλαδο να έχουν υποχωρήσει ακόμα και στα 3,5 ευρώ το λίτρο και την ίδια στιγμή, τις τιμές στο ράφι να διατηρούνται κατά μέσο όρο πάνω από τα 9 ευρώ το κιλό. Σύμφωνα με στοιχεία που παρουσίασαν σε άτυπη συνάντηση με τους δημοσιογράφους οι ίδιοι οι εκπρόσωποι του ΣΕΒΙΤΕΛ, την ώρα που η τιμή παραγωγού έχει κάνει βουτιά 70% (από 10,5 σε 3,5 ευρώ το λίτρο) η αντίστοιχη μείωση της τιμής του προϊόντος στο ράφι μόλις που προσεγγίζει το 30% (από 12,5 στα 9,5 ευρώ το λίτρο). Εν τω μεταξύ για άλλη μια φορά, οι ντόπιοι συντελεστές της εγχώριας βιομηχανίας τυποποίησης ελαιολάδου σπεύδουν να καλύψουν το δικό

ΤΙΜΗ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟΥ ΣΤΟ ΡΑΦΙ
(ΕΥΡΩ /ΛΙΤΡΟ)





Σύμφωνα με στοιχεία τα οποία ανακοινώθηκαν από τους εκπροσώπους του ΣΕΒΙΤΕΛ η εγχώρια παραγωγή κατά την τελευταία περίοδο βρίσκεται στους 250.000 τόνους, με τη ζήτηση στο ράφι να αποκαθίσταται σταδιακά

τους έλλειμμα ανταγωνιστικότητας, πίσω από τον περιβάλλοντα τεχνική και τη δυνατότητα που διατηρούν μέχρι σήμερα οι Έλληνες ελαιοκαλλιεργητές, να διαθέτουν ένα μέρος της παραγωγής τους στη γνωστή συσκευασία των 16 λίτρων. Προς αυτή την κατεύθυνση, μάλιστα, φαίνεται να έχουν γίνει ήδη σχετικές συνεννοήσεις με τις αρμόδιες αρχές, προκειμένου να τεθεί σε εφαρμογή το σχέδιο... κυνήγι του τεχνικού. Στόχος αυτής της προσπάθειας είναι να χαθεί επί της ουσίας και η τελευταία διέξοδος που έχουν στη διάθεσή τους οι παραγωγοί, να διαθέτουν δηλαδή το προϊόν τους σε μια καλύτερη τιμή η οποία να καλύπτει στοιχειωδώς τα κόστη παραγωγής.

Δεν έχουν ακόμα μετριάσει οι διαρροές

Κι αυτό γιατί, ομφαλοσκοπώντας εδώ και δεκαετίες, η εγχώρια βιομηχανία του κλάδου δεν έχει καταφέρει να μετριάσει τις «διαρροές» χύμα ελαιολάδου προς άλλες ευρωπαϊκές χώρες, όπως η Ισπανία και η Ιταλία, μια διαδικασία η οποία, όχι μόνο αδικεί την προσπάθεια των Ελλήνων καλλιεργητών αλλά αποβαίνει εις βάρος της ανταγωνιστικότητας και της ίδιας της βιομηχανίας. Είναι άλλωστε γνωστό ότι σε πολλές περιπτώσεις, εγχώριο, υψηλής ποιότητας, extra παρθένο ελαιόλαδο, χρησιμοποιείται ως βελτιωτικό της ποιότητας ελαιολάδων άλλων χωρών, τα οποία στη συνέχεια έρχονται να ανταγωνιστούν τα γνήσια ελληνικά στις διεθνείς αγορές. Κατά τα λοιπά, σύμφωνα με στοιχεία τα οποία ανακοινώθηκαν από τους εκπροσώπους του ΣΕΒΙΤΕΛ σε μια πρόσφατη «συζήτηση» με τους δημοσιογράφους, η εγχώρια παραγωγή κατά την τελευταία ελαιοκομική περίοδο υπολογίζεται περί τους 250.000 τόνους, με τη ζήτηση στο ράφι να αποκαθίσταται σταδιακά. Σύμφωνα με τα ίδια στοιχεία, η εγχώρια κατανάλωση στις μεγάλες αλυσίδες λιανικής, ήταν κο-



Στη φωτό, από αριστερά οι Γιώργος Μπράκος, Διευθυντής ΣΕΒΙΤΕΛ, Γιώργος Ανδρεαδάκης, Πρόεδρος ΣΥΤΕΚ, Tomas Brinkmann, Μέλος ΔΣ ΣΕΒΙΤΕΛ, Μανώλης Γιαννούλης, Πρόεδρος ΕΔΟΕ, Κων/νος Κουτσιούμης, Πρόεδρος ΣΕΒΙΤΕΛ και Γιώργος Οικονόμου, Εντεταλμένος Σύμβουλος ΕΔΟΕ.

ΤΙΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ

(ευρώ / λίτρο)

(από 10,5 σε 3,5)

ΤΙΜΗ ΣΤΟ ΡΑΦΙ

(ευρώ / λίτρο)

(από 12,5 στα 9,5)

-30%

-70%

ντά στους 18.000 τόνους μέχρι το 2022, δηλαδή πριν τη μεγάλη άνοδο των τιμών για να υποχωρήσει περί τους 13.950 τόνους με την κορύφωση των πληθωριστικών πιέσεων.

Σήμερα οι πωλήσεις προϊόντος μέσα από τις αλυσίδες λιανικής προσεγγίζουν τους 15.800 τόνους (με βάση τα στοιχεία της τρέχουσας περιόδου). Την ίδια στιγμή, οι τιμές στο ράφι, από τα 5-6 ευρώ το λίτρο το 2022 έφτασαν στα 11,5-12,5 ευρώ το λίτρο στην κορύφωση της έλλειψης (2023-2024) και κινούνται σήμερα σε ένα εύρος τιμής από 7,90 μέχρι 10,5 ευρώ το λίτρο.

Αν αφήσουμε για λίγο στην άκρη τη... μανία καταδίωξης του τενεκέ που φαίνεται να έχει καταλάβει την εγχώρια μεταποιητική βιομηχανία, ενδιαφέρον έχει η πρόταση για τη δημιουργία αυτόνομου ΚΑΔ «Τυποποίησης Ελαιόλαδου», ο οποίος θα παρέχει εκτός των άλλων τη δυνατότητα ένταξη των επιχειρήσεων του κλάδου στα χρηματοδοτικά εργαλεία του Αναπτυξιακού Νόμου.

Αυτό που λείπει είναι μια καμπάνια

Φαίνεται πως για τους εκπροσώπους της εγχώριας βιομηχανίας τυποίησης ελαιολάδου, η υπόθεση των εξαγωγών αρχίζει και τελειώνει στα γνωστά προγράμματα προβολής. Χαρακτηριστική είναι η παράγραφος στο σχετικό υπόμνημα στην οποία προβάλλεται μετ' επιτάσεων η ανάγκη για «προώθηση των εξαγωγών με ανάπτυξη συντονισμένης στρατηγικής προώθησης του ελληνικού ελαιολάδου στις διεθνείς αγορές και δημιουργία ισχυρής εθνικής ταυτότητας για στοχευμένη προσέγγιση αγορών».

Από την Καρδιά
της Ελληνικής Γης



Για περισσότερες πληροφορίες
επισκεφτείτε το www.nutria.gr

Nutria

[nutriaoliveoil/](https://www.nutriaoliveoil/)
[ionis_elaiolado/](https://www.ionis-elaiolado/)

ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ: 162, 4η μ. Ε.Ο. Αθηνών - Λαμίας, 350 06, Άγιος Κωνσταντίνος, Τ. 22350 91 081
ΓΡΑΦΕΙΑ/ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ: Κόδρου 10, 154 51, Νέο Ψυχικό, Αθήνα, Τ. 210 32 49 085
nutria@nutria.gr - www.nutria.gr

ΣΤΗ ΜΙΝΕΡΒΑ

ΤΑ ΣΗΜΑΤΑ ΑΛΤΙΣ, ΕΛΑΝΘΗ, ΦΛΩΡΑ ΚΑΙ SOL

■ Εγκρίθηκε από την Επιτροπή Ανταγωνισμού η εξαγορά από την ΜΙΝΕΡΒΑ των εμπορικών σημάτων ελαιολάδου και λοιπών ελαίων Άλτις, Ελάνθη, Φλώρα και Sol. Με την έγκριση της Επιτροπής, ολοκληρώνεται η διαδικασία απόκτησης των σημάτων στο πλαίσιο της συμφωνίας της ΜΙΝΕΡΒΑ Ελαιουργικών Επιχειρήσεων και Τροφίμων ΑΕ και της Flora Food Group.

Με την εξαγορά αυτή, στρατηγικός στόχος της ΜΙΝΕΡΒΑ είναι να ενισχύσει περαιτέρω τη θέση της στον κλάδο του ελαιολάδου και λοιπών ελαίων και να εμπλουτίσει το χαρτοφυλάκιο των εμπορικών σημάτων της με τις επωνυμίες Άλτις, Ελάνθη, Φλώρα και Sol.

GEORGOUDIS SA

ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΣΥΝΔΕΣΜΟ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ



Με αφορμή τον εορτασμό των 80 ετών του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων απονεμήθηκε τιμητική διάκριση στην ιστορική εταιρεία επιτραπέζιας ελιάς Γεωργούδης Parthenon, η οποία αποτελεί ήδη από το 1945 ιδρυτικό μέλος του Συνδέσμου. Τη διάκριση παρέδωσε στον CEO της εταιρείας και μέλος του ΔΣ του Συνδέσμου επί σειρά ετών, Νέλο Γεωργούδη, ο υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης Κώστας Τσιάρας.

ΝΕΑ

ΕΛΑΙΑΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΗΛΙΑΣ ΑΝΔΡΕΑΚΗΣ



ΜΕ ΝΕΟ ΠΡΟΤΥΠΟ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΤΟ ΙΣΠΑΝΙΚΟ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ ΑΠΟΣΥΡΣΗ ΠΛΕΟΝΑΣΜΑΤΟΣ ΓΙΑ ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΙΜΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ

■ Τη διαδικασία δημόσιας διαβούλευσης για την εκπόνηση του νέου προτύπου εμπορίας ελαιολάδου για την περίοδο εμπορίας 2025/2026 ξεκίνησε το υπουργείο Γεωργίας της Ισπανίας, με σκοπό να λάβει τη γνώμη του τομέα και όλων των εμπλεκόμενων φορέων. Η ευρωπαϊκή νομοθεσία επιτρέπει στα κράτη μέλη-παραγωγούς να θεσπίζουν πρότυπα εμπορίας με στόχο τη ρύθμιση της προσφοράς για τη βελτίωση και τη σταθεροποίηση της λειτουργίας της αγοράς ελαιολάδου, γνωστό ως άρθρο 167α της Κοινής Οργάνωσης Αγροτικών Αγορών (ΚΟΑ) της ΕΕ. Στο πλαί-

σιο αυτό, και όταν οι συνθήκες της αγοράς το δικαιολογούν, μπορούν να θεσπιστούν ειδικά μέτρα για τη σταθεροποίηση του τομέα σε μια συγκεκριμένη περίοδο εμπορίας, όπως η προσωρινή απόσυρση του προϊόντος ή ο προορισμός του για μη διατροφικές χρήσεις. Οι αποφάσεις αυτές λαμβάνονται μετά από διαβούλευση με τις Αυτόνομες Κοινότητες και τις οργανώσεις που εκπροσωπούν τον τομέα.

Η διαδικασία δημόσιας διαβούλευσης θα είναι ανοικτή από Τετάρτη 18 Ιουνίου, έως τις 2 Ιουλίου. **ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΟΥΠΙΑΣ**

ΕΛΙΑ ΚΑΛΑΜΩΝ ΜΕ ΜΕΙΩΜΕΝΗ ΑΛΑΤΟΤΗΤΑ

ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΕΣ ΣΤΕΡΝΑΣ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ LowSaltOlives



■ Στην παραγωγή ενός νέου προϊόντος ελιάς Καλαμών χαμηλής αλατότητας με υποκατάσταση του χλωριούχου νατρίου κατά 50% από χλωριούχο κάλιο θα προχωρήσει ο ΑΕΣ Στέρνας. Αυτό αποτελεί αποτέλεσμα του έργου LowSaltOlives με τίτλο «Παραγωγή νέου προϊόντος φυσικής μαύρης ελιάς ποικιλίας Καλαμών μειωμένης αλατότητας» με συντονιστή φορέα την Foodstandard A.E, τα αποτελέσματα του οποίου παρουσιάστηκαν σε ειδική εκδήλωση στο ξενοδοχείο Pharae Palace της Καλαμάτας στα μέσα Ιουνίου.

ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΛΑΙΟΚΟΜΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ

ΕΩΣ ΤΙΣ 30 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

■ Ξεκίνησε η διαδικασία επικαιροποίησης του Ελαιοκομικού Μητρώου για ίσως πάνω από 500.000 ΑΦΜ ετεροεπαγγελματιών, κατ' επάγγελμα αγροτών αλλά και όσων απλώς συλλέγουν το λάδι της οικογένειας, με αρχικό ορίζοντα ολοκλήρωσης της διαδικασίας έως τις 30 Σεπτεμβρίου, δίχως βέβαια να αποκλείεται επίσημα το ενδεχόμενο παράτασης. Τυπικά, θα πρέπει η πλήρης λειτουργία του Μητρώου να προηγηθεί της έναρξης των Δηλώσεων Συγκομιδής, αφού οι επίσημοι έλεγχοι από τις Περιφέρειες θα «πατάνε» πάνω στα δεδομένα του Μητρώου.

Βέβαια, ακόμη αναμένεται να εγκριθεί η σχετική εγκύκλιος του υπουργείου για τη διαλειτουργικότητα των συστημάτων, με τον υφυπουργό Αγροτικής Ανάπτυξης Διονύση Σταμενίτη να υπόσχεται ότι δεν υπάρξει ταλαιπωρία των παραγωγών. Η εξέλιξη αυτή θα έχει ως αποτέλεσμα, δεδομένα για τα αγροτεμάχια που είναι περασμένα σε άλλες βά-

σεις δεδομένων (π.χ. δήλωση ΟΣΔΕ, Κτηματολόγιο) να ενημερώνονται αυτόματα. Ο χρόνος πιέζει ασφυκτικά και οι ολιγομελείς ομάδες των ΔΑΟΚ θα χρειαστούν κάθε διαθέσιμη μέρα και εργαλείο ώστε να δικεπεραιώσουν τη διαδικασία με επιτυχία. Οι αρμόδιοι στο υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης πάντως αντιμετωπίζουν το ελαιοκομικό έτος 2025/26 ως έτος δοκιμής, αφού δεν υπάρχει πρόβλεψη για πρόστιμα. Αυτό στην πράξη σημαίνει πως σε περίπτωση που φανεί πως η διαδικασία επικαιροποίησης του Μητρώου θα χρειαστεί μερικούς μήνες παραπάνω, ίσως πάνε παραπίσω χρονικά οι Δηλώσεις Συγκομιδής.

Συνιστάται οι ελαιοπαραγωγοί να κινητοποιηθούν άμεσα και να κανονίζουν δια ζώσης ραντεβού με την τοπική ΔΑΟΚ, καταθέτοντας τα δικαιολογητικά, ώστε να εντοπίζονται και διορθώνονται άμεσα τα όποια λάθη. **Γ. ΡΟΥΠΙΑΣ**



Σύμφωνα με το ΦΕΚ Β' 1749, η ενημέρωση και επικαιροποίηση του Ελαιοκομικού Μητρώου, είναι ευθύνη του κατόχου.



CARNADINE®

Στοχευμένη Προστασία από Δάκο & Πυρηνοτρήτη



✓ Διασυστηματική Σράση
✓ Μεγάλη Διάρκεια

Carnadine® 20SL
Acetamiprid 20% SL, AΑΑΑ 1466133-05-2018

Το φάρμακο Carnadine® 20SL είναι ένα εντομοκτόνο με μηχανισμό δράσης που βασίζεται στην παρεμπόδιση της πρόσληψης τροφής. Δεν διαθέτει ενδογενή τοξικότητα και οι πληροφορίες σχετικά με τη χρήση του είναι διαθέσιμες στην ετικέτα και στο φυλλάδιο οδηγιών χρήσης. Για πληροφορίες σχετικά με το φάρμακο Carnadine® 20SL, επικοινωνήστε με τον προπαρασκευαστή ή τον διανομέα.



K&NE
EARTH MATTERS

Καθημερινή αξία
Διανομή και υποστήριξη

K&N ΕΥΘΥΜΙΑΔΗΣ ΑΒΕΕ

ΒΙΛΛΕ Θ. ΣΠΙΛΑΔΟΣ Τ.Θ. 48, 570 22 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Τηλ.: 2310 568656, Fax: 2310 798423 • E-mail: info@ethymiadis.gr
ΥΠΟΚ/ΜΑ ΑΘΗΝΩΝ: Το κλμ. οδού Ολυμπίου Σκαυτηρίου, Τ.Θ. 13, 190 03 Μαρκόπουλο Αττικής
Τηλ.: 22590 63830, Fax: 22990 63346 • E-mail: info@ethymiadis.gr

K&N Ethymiadis

www.ethymiadis.gr

ΝΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΤΕΙ ΩΣ ΠΓΕ Η ΧΩΡΑΪΤΙΚΗ ΠΟΙΚΙΛΙΑ

ΞΕΚΙΝΑ ΤΗ ΣΧΕΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ Ο ΔΗΜΟΣ ΓΟΡΤΥΝΙΑΣ



■ Την αναγνώριση της «Χωραϊτικής» ελιάς ως ΠΓΕ ελαιόλαδο «τρέχει» ο Δήμος Γορτυνίας, όπως αναφέρθηκε στο 10ο Φεστιβάλ Ελαιολάδου και Ελιάς στην Καλαμάτα. Η μοναδική ποικιλία έχει αποδειχθεί επιστημονικά ότι με συγκεκριμένη διαδικασία συγκομιδής και ελαιοποίησης, προσφέρει ένα ξεχωριστό αποτέλεσμα ελαιολάδου με υψηλή περιεκτικότητα σε πολυφαινόλες. Ο Δήμος Γορτυνίας αποτέλεσε μία από τις πολλές δυναμικές παρουσίες που ξεχώρισαν στο φετινό 10ο Φεστιβάλ Ελαιολάδου και Ελιάς, που πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, της Περιφέρειας Πε-



λοποννήσου, του Δήμου Καλαμάτας και του Επιμελητηρίου Μεσσηνίας στις 30,31 Μαΐου και 1 Ιουνίου 2025, στο Πάρκο Κυκλοφοριακής Αγωγής, στην Καλαμάτα. Συνοδικά συμμετείχαν εκθέτες από 15 χώρες και αποτέλεσε το επίκεντρο όλων των τελευταίων εξελίξεων του κλάδου της ελαιοκομίας στην Ελλάδα και τη Μεσόγειο. Παράλληλα με το Φεστιβάλ πραγματοποιήθηκε το 10ο Επιστημονικό Συνέδριο Ελαιολάδου και Επιτραπέζιας ελιάς με τη συμμετοχή εκπροσώπων φορέων, καθηγητών πανεπιστημίων, ερευνητών, επιστημόνων και ελαιοπαραγωγών.

ΗΛΙΑΣ ΑΝΔΡΕΑΚΗΣ

ΤΟ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ ΤΗΣ ΜΑΝΗΣ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΑ ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

■ Χρυσή διάκριση στην κατηγορία «Health Claim» απέσπασε το έξτρα παρθένο ελαιόλαδο AREOsPOLIs της Σταυριανής Μπεκράκη στα διεθνή βραβεία London Olive Oil Awards - Global Olive Oil Stars. Η διάκριση αυτή αποτελεί, σύμφωνα με τους δημιουργούς του, απτή απόδειξη της υγιεινομικής αξίας που έχει το AREOsPOLIs, ένα ελαιόλαδο που έχει ως στόχο να αναδείξει την αυθεντικότητά και τη μοναδικότητα του ελαιώνα της γενέτειράς του Μάνης.

Θησαυρός γεύσης και παράδοσης

Τα αιώνια ελαιόδεντρα της Μάνης είναι αυτά που επιτρέπουν στο AREOsPOLIs να αποτελέσει θησαυρό γεύσης, παράδοσης και μνήμης. Η εξαιρετική γεύση του οφείλεται στο μοναδικό μικροκλίμα της περιοχής που είναι λουσμένο στο μεσογειακό φως, το οποίο συνδυάζεται με την πλούσια χλωρίδα των αρωματικών φυτών, το ιδιαίτερο έδαφος και τις σπάνιες βροχοπτώσεις, γεγονός που δημιουργεί τις ιδανικές συνθήκες για την παραγωγή ενός ελαιολάδου που δρα ως βάλλασμο για την υγεία, αφού είναι πλούσιο σε πολυφαινόλες και βιταμίνη E, που ενισχύουν την ευεξία και την αντιοξειδωτική προστασία του οργανισμού.

Για την παραγωγή του AREOsPOLIs ακολουθείται μια διαδικασία που τηρεί αυστηρά πρότυπα ψυχρής έκθλιψης, η οποία εξασφαλίζει την ανώτερη γεύση και τη μέγιστη διατήρηση των φυσικών του ιδιοτήτων, και υιοθετούνται μέθοδοι που σέβονται την παράδοση και την αειφορία. Σύμφωνα με τους δημιουργούς του, σε κάθε του σταγόνα είναι εμφανιζόμενη η ψυχή της Μάνης για την ευεξία του καταναλωτή.





Η κάβα Alfa Sigma έχει αναλάβει την αποκλειστική διανομή του ελαιολάδου και των κρασιών της Amades Rootings.



ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΟΣ ΘΗΣΑΥΡΟΣ Η ΘΡΟΥΜΠΑ ΧΙΟΥ

ΣΤΑ ΧΕΡΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΦΩΤΕΙΝΟΥ ΑΠΟ ΤΗ ΧΙΟ, ΑΝΑΔΕΙΚΝΥΕΤΑΙ Η ΤΟΠΙΚΗ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΔΙΠΛΗΣ ΧΡΗΣΗΣ

■ «Η θρούμπα ή κουρμάδα είναι ελιά διπλής ιδιότητας, επιτραπέζια και ελαιοποιήσιμη, και δεν κυκλοφορεί ευρέως στο εμπόριο λόγω του μικρού όγκου παραγωγής της. Αποκτά τη γλυκιά της γεύση με φυσικό τρόπο, χωρίς επεξεργασία και με τους σωστούς χειρισμούς, δίνει εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο» ανέφερε μεταξύ άλλων στη γευσίγνωσία του Amades Rootings Aegean Throuba EVOO ο γεωπόνος, γευσιγνώστης και εξειδικευμένο σύμβουλος αγροδιατροφικού Κλάδου, Κώστας Λύρης. Το ιδιαίτερο ελαιόλαδο της οικογένειας Φωτεινού -μαζί με τα εκλεκτά κρασιά της- ταξίδεψαν από την γη των Αμάδων στη Χίο και «προσγειώθηκαν» στην κάβα Alfa Sigma στο κέντρο της Αθήνας, η οποία ανέλαβε την αποκλειστική διανομή των προϊόντων της.

«Κεντρική μας φιλοσοφία είναι όλες μας οι ενέργειες, οι υπηρεσίες και τα προϊόντα να έχουν ισχυρή εδαφική ταυτότητα, να εκφράζουν τον ιδιαίτερο χαρακτήρα του τόπου στον

AMADES
ROOTINGS

οποίο δημιουργήθηκαν, όπως οι ελιές και τα αμπέλια που φύτεψαν, ρίζωσαν και μεγάλωσαν εδώ. Στη γη της Χίου. Στη γη των Αμάδων», ανέφερε εκ της οικογένειας Φωτεινού, η Κορνηλία Σπυρογιάννη κατά την επίσημη πρώτη παρουσίαση των προϊόντων στις 2 Ιουνίου, στην διάρκεια της οποίας ακολούθησε και γευσίγνωσία και την οποία παρακολούθησε το Ελαιο Κρασί.

Ο ελαιώνας Φωτεινού αποτελείται από 2.500 περίπου ελαιόδεντρα αναπτυσσόμενα σε διαφορετικά σημεία της ευρύτερης περιοχής των Αμάδων. Η καλλιέργεια είναι αυστηρά βιολογι-

κή και περιλαμβάνει τις ποικιλίες Θρούμπα Χίου, Κορωνέικη και Picual, ενώ μεγάλη ποσότητα του παραγόμενου εξαιρετικού παρθένου ελαιόλαδου Amades Rootings, προέρχεται από ελαιόδεντρα ηλικίας άνω των 60 ή και των 100 ετών. «Ίσως και εντός του 2025 θα ξεκινήσει η διαδικασία για την κατασκευή του οινοποιείου και του ελαιοτριβείου μας. Στόχος για μας είναι να αναδείξουμε το χωριό μας στη Χίο» ανέφερε σχετικά η κυρία Σπυρογιάννη.

Άνθρωποι με πάθος

«Οι άνθρωποι που δουλεύουν μαζί μας έχουν την ίδια αγάπη και το ίδιο πάθος για τον τόπο τους. Θέλουμε να μεταδώσουμε τη φλόγα αυτή και έξω από τις Αμάδες, σε όλη τη Χίο. Να εμπνεύσουμε και να κινητοποιήσουμε νέους ανθρώπους με όνειρα και κέφι για δουλειά», ανέφερε ο Παντελής Ζωγράφος, επικεφαλής της ομάδας γεωπόνων – καλλιέργειών Amades Rootings. **ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ**



Μίλησαν όλοι τη ζωντανή γλώσσα του ελαιολάδου

Μπορεί να μη μοιράζονταν κοινό αλφάβητο αλλά όλοι όσοι βρέθηκαν στη βραδιά της απονομής του Athena IOOC 2025 είχαν έναν κοινό κώδικα επικοινωνίας

ΚΕΙΜΕΝΟ **ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ**
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: **ΜΙΜΗΣ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ**



Η απονομή των βραβείων του Athena IOOC 2025 έλαβε χώρα στο Ζάππειο Μέγαρο.



Ελληνες και ξένοι παραγωγοί ελαιολάδου, Ισπανοί, Ιταλοί, Τυνήσιοι, Ισραηλινοί και Αμερικανοί, βραβευμένοι και μη, υπηρεσιακοί παράγοντες, εκπρόσωποι από όλο το φάσμα της αλυσίδας αξίας του ελαιολάδου, τίμησαν με την παρουσία τους την απονομή των βραβείων του 10ου Διεθνούς Διαγωνισμού Ελαιολάδου Athena IOOC, η οποία έλαβε χώρα το Σάββατο 7 Ιουνίου στον φιλόξενο χώρο του Ζάππειου Μεγάρου. Οι άνθρωποι του Ελαιάς Καρπός ήταν εκεί και η κάμερά του κατέγραψε το έμπρακτο ενδιαφέρον για τις εξελίξεις στον ελληνικό ελαιοκομικό τομέα, όπως εκδηλώθηκε τόσο κατά τη διάρκεια της άρτια διοργανωμένης εκδήλωσης, όσο και στα πολύ δυ-

ναμικά «πηγαδάκια» που δημιουργήθηκαν. Στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος βρέθηκαν φυσικά οι παραγωγοί ελαιολάδου που ξεχώρισαν με το προϊόν τους και διακρίθηκαν στο πλαίσιο των αυστηρών κριτηρίων του διαγωνισμού, ο οποίος σημείωσε ρεκόρ συμμετοχών: 640 ελαιόλαδα (τα 305 ελληνικά) από 25 χώρες της Ευρώπης, της Ασίας, της Αμερικής και της Αφρικής και από τα δύο ημισφαίρια. Η 30μελής κριτική επιτροπή, από 20 διεθνείς κριτές από 13 χώρες και 10 Έλληνες, απένειμε φέτος 49 Διπλά Χρυσά Μετάλλια (τα 9 σε ελληνικά ελαιόλαδα), 171 Χρυσά Μετάλλια (τα 50 σε ελληνικά ελαιόλαδα), 115 Αργυρά Μετάλλια (τα 61 σε ελληνικά ελαιόλαδα) και 84 Χάλκινα



Οδυσσέας Βλαχάβας
και Διαμαντής
Πιερράκος



Μαρία Κατσούλη,
Γενική Διευθύντρια
Athena IOOC



3



4

Μετάλλια (τα 55 σε ελληνικά ελαιόλαδα). Μάλιστα όπως ανακοινώθηκε, μετά από συγκριτική επαναξιολόγηση των ελαιολάδων που έλαβαν Διπλό Χρυσό Μετάλλιο, κορυφαίο ελαιόλαδο (Best of Show) του διαγωνισμού αναδείχθηκε για 2η συνεχόμενη χρονιά ένα ελαιόλαδο από την Καλιφόρνια, το Marcum Coratina. Επίσης όπως κάθε χρονιά βραβεύθηκαν τα καλύτερα ελαιόλαδα ανάποικιλία και ανά περιοχή.

«Η σημερινή εκδήλωση είναι το επιστέγασμα και το τέλος του φετινού διαγωνισμού ο οποίος έγινε στα Χανιά με πολύ μεγάλη επιτυχία. Ήταν η 10η χρονιά που κάνουμε τον Athena, άρα για μας υπήρχε έτσι μία πτυχή λίγο συναισθηματική, ήταν όμως και η χρονιά που σπάσαμε ρεκόρ συμμετοχών. Είμαστε στα 641 δείγματα, τα μισά από το εξωτερικό, το οποίο είναι πιστεύω ένας πολύ μεγάλος αριθμός για διαγωνισμό που γίνεται στην Ελλάδα», εξήγησε στην κάμερα του Ελαίας Καρπός ο Ντίνος Στεργίδης, Πρόεδρος του Διεθνούς Διαγωνισμού Ελαιολάδου Athena. «Είμαι ειλικρινά πολύ συγκινημένη, γιατί για να έχουμε όλο αυτό το αποτέλεσμα υπάρχει μια ολόκληρη ομάδα από πίσω και με συγκινεί και η ανταπόκριση που έχει ο κόσμος γιατί για μένα δεν είναι σημαντικό μόνο να στείλει το ελαιολάδου στο διαγωνισμό Athena. Σημαντικό είναι να έρθει να ζήσει αυτή την εμπειρία. Να ζήσει την εμπειρία της βράβευσης. Να δοκιμάσει ελαιόλαδα από διάφορες χώρες που βρίσκονται εδώ, στον εκθεσιακό χώρο», συμπληρώνει η Γενική Διευθύντρια του Διεθνούς Διαγωνισμού Ελαιολάδου ATHENA, Μαρία Κατσούλη. Αξιοσημείωτο είναι όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος η τελετή απονομής πλαισιώθηκε από έκθεση βραβευμένων ελληνικών και ξένων ελαιολάδων, μια δράση μοναδική στην Ελλάδα.

3

Ντίνος Στεργίδης,
πρόεδρος Athena
IOOC

4

Χρυσό μετάλλιο στην
Azienda Agricola Il
Cavallino της Salvadori
Romina για το EVOO
«Il cavallino Biologico»
απένειμε ο Γιάννης
Πανάγος

Κορυφαίο ελαιόλαδο για 2η χρονιά το καλιφορνέζικο Marcum Coratina

Μετά από συγκριτική επαναξιολόγηση των ελαιολάδων που έλαβαν Διπλό Χρυσό Μετάλλιο, κορυφαίο ελαιόλαδο (Best of Show) αναδείχθηκε για 2η συνεχόμενη χρονιά το Marcum Coratina (από την ποικιλία ελιάς Κορατίνα) της εταιρείας Marcum Olive από την Καλιφόρνια. Στα Ειδικά βραβεία ξεχωρίζει εκείνο για το Καλύτερο Ελληνικό Ελαιόλαδο, που απονεμήθηκε στο Laconiko, της ομώνυμης εταιρείας από τη Λακωνία, από Κορωνέικη. Το ελαιόλαδο αυτό τιμήθηκε και ως το Καλύτερο από Κορωνέικη σε όλο τον κόσμο. Καλύτερο ελληνικό ελαιόλαδο βιολογικής καλλιέργειας ήταν το Olive Roem, της ομώνυμης εταιρείας από τη Λακωνία, ενώ καλύτερο αρωματισμένο αναδείχθηκε το Laconiko Citrus Habanero.

Επιβεβαίωσε την κρητική φιλοξενία η φετινή 10η διοργάνωση

ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΡΟΥΠΑ



Αγαστή συνεργασία όλων των φορέων της Περιφέρειας Χανίων που εμπλέκονται με το ένα ή τον άλλο τρόπο με την ελαιοκαλλιέργεια



Η καταξιωμένη διεθνώς γευσιγνώστης Alicia Moya από τη Χιλή επί το έργον.

Τα Χανιά και οι όμοροι Δήμοι, με την αιώνια σχέση τους με την ελιά και το ελαιόλαδο, αποτέλεσαν ιδανικό περιβάλλον για τη φετινή, επετειακή διοργάνωση του Athena IOOC, που ταξίδεψε στα Χανιά από 8-10 Μαΐου. Με 8.200.000 ελαιόδεντρα σε 375.000 στρέμματα και ετήσια παραγωγή 26.000 - 30.000 τόνων ελαιολάδου, ο ελαιώνας των Χανίων είναι ο δεύτερος πιο μεγάλος της Κρήτης (μετά του Ηρακλείου) και από τους πιο σημαντικούς της Ελλάδας. Η φιλοξενία, η αυθεντικότητα του τόπου και η ελαιοκομική τους κληρονομιά

άφησαν ανεξίτηλες εντυπώσεις στους κριτές, στους προσκεκλημένους, μεταξύ των οποίων και το Ελαιάς Καρπός, και στην τοπική κοινωνία. Παράλληλες εκδηλώσεις, όπως η «Εκθεση Τοπικών Ελαιολάδων» και η Στρογγυλή Τράπεζα με τίτλο «Εξάγω Ελαιόλαδο» με ομιλητές όπως ο πρόεδρος της Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Ελαιολάδου του Τολέδο, Enrique Garcia-Tenorio, και η υπεύθυνη παραγωγής της εταιρείας Eleology, Τάμμου Καράμπελα, ενίσχυσαν περαιτέρω τον εξωστρεφή χαρακτήρα και τη στήριξη των παραγωγών.





Διαμαντής Πιερράκος

Πόρτα πόρτα την Αμερική περπάτησε... το Λακωνικό

«Χωρίς τη γνώση δεν θα μπορούσαμε να πείθουμε τους πελάτες μας. Πειραματιζόμασταν στον αγρό και το ελαιοτριβείο κι αυτός ήταν ο λόγος που άρχισαν σταδιακά να αλλάζουν τα χαρακτηριστικά του ελαιολάδου μας. Κι ο κόσμος ξεκίνησε να ρωτάει «το λάδι σας, παιδιά, φέτος, έχει άλλη γεύση». Έτσι, έπρεπε πάλι να τους εκπαιδεύσουμε αλλά και να μάθουμε κι εμείς οι ίδιοι τον λόγο που είναι διαφορετικό» θα πει ο ελαιοπαραγωγός Διαμαντής Πιερράκος, επικεφαλής του brand Laconiko

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ **ΓΙΑΝΝΗ ΠΑΝΑΓΟ**

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: **ΜΙΜΗΣ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ**

Μια οικογένεια που ζει στις ΗΠΑ με καταγωγή από την Σκάλα Λακωνίας, μια περιοχή ξακουστή περισσότερο για τα πορτοκάλια της και λιγότερο για το ελαιόλαδο, κατάφερε να δημιουργήσει ένα εκλεκτό προϊόν, που διατίθεται αποκλειστικά στις ΗΠΑ, εκπαιδεύοντας τον Αμερικανό καταναλωτή στο εγχώριο προϊόν. Αφορμή για τη συνάντηση με τον Διαμαντή Πιερράκο, στάθηκε η κορυφαία διάκριση του -πολυβραβευμένου εδώ και χρόνια- ελαιολάδου Laconiko στον φετινό Athena IOOC ως Καλύτε-

ρο Ελληνικό Ελαιόλαδο αλλά και Καλύτερο Ελαιόλαδο Κορωνέικης στον κόσμο. Μια πορεία δύσκολη όπως την περιγράφει ο ίδιος, «με 50 τενεκέδες από το ισόγειο του σπιτιού μας και μόνο με αγάπη και πάθος για τον τόπο μας» η οποία σήμερα τις 1.000 ρίζες τις έκανε 6.000, συνεχίζει να πειραματίζεται όπως την πρώτη μέρα και διαθέτει τον δικό της εκθεσιακό χώρο και τη δική της δικτύωση στις ΗΠΑ. Παράλληλα, όπως αποκαλύπτει ο κ. Πιερράκος, θα μπορούσε να πέσει στο τραπέζι μια νέα επένδυση για κάλυψη και των αναγκών της Ευρώπης σε εκλεκτό ελαιόλαδο.



Βρισκόμαστε εδώ, Διαμαντή Πιερράκο, με αφορμή το διαγωνισμό ελαιολάδου Athena IOOC και τις διακρίσεις που απέσπασε το brand Laconiko. Η οικογένεια Πιερράκου όμως έρχεται από την Αμερική. Ας ξεκινήσουμε από αυτό.

Η καταγωγή μας είναι από την Σκάλα του Δήμου Ευρώτα Λακωνίας. Στην Αμερική πήγαμε για πρώτη φορά το 1991, όταν ήμουν 11-12 χρόνων. Εγώ και ο αδελφός μου, ο Ντίνος, πήγαμε σχολείο, τελειώσαμε το πανεπιστήμιο και στην αρχή κάναμε άλλα πράγματα που δεν είχαν σχέση με το ελαιόλαδο.

Όλα αυτά μέχρι το 2009. Τι έγινε τότε;

Το 2009, πάνω στη συγκομιδή με τον πατέρα μου, για να μπορούμε να κρατήσουμε τη γη

ίσως αυτό φτάνει. Ξεκινήσαμε από το ισόγειο του σπιτιού μας με 50 τενεκέδες και μόνο με αγάπη και πάθος για τον τόπο μας. Μια άγνωστη επιχείρηση ξαφνικά παρουσιάστηκε με κάτι μπουκαλάκια λάδι. Πηγαίναμε πόρτα-πόρτα και κάναμε το σταυρό μας επειδή δεν είχαμε άλλο εισόδημα και περιμέναμε να πουλήσουμε για να έχουμε φαγητό το βράδυ. Αυτή είναι η πραγματικότητα. Βαράγαμε 20 πόρτες, για να ανοίξει η μία. Όταν δεν έχεις όνομα, δεν σε ξέρει κανείς. Ταυτόχρονα, σκεφτόμασταν πώς θα μπορούσαμε να έχουμε μεγαλύτερες πιθανότητες να μας αποδεχτεί ο κόσμος, να μπούμε σε κάποιο *delicatessen*, σε κάποιο μικρό μαγαζί. Έτσι, αποφασίσαμε να το στείλουμε σε κάποιο διαγωνισμό.

Πριν ακόμη του δώσετε το όνομά του. Είχατε πίστη, όμως, στην ποιότητα του προϊόντος που είχατε στα χέρια σας;

Είχαμε πίστη, επειδή δεν πουλάγαμε λάδι, αλλά πουλάγαμε την καρδιά μας, τον τόπο μας και την ιστορία μας. Φυσικά, έπειθε σε ένα βαθμό έστω έναν στους είκοσι. Λέγαμε, για παράδειγμα, «Ντίνο, αυτή την εβδομάδα θα πας στην τάδε περιοχή, την άλλη εβδομάδα θα πάω εγώ» και κλείναμε ραντεβού. Μπορεί να παίρναμε 20-40 επιχειρήσεις, άλλοι σήκωναν το τηλέφωνο, άλλοι όχι. Απλά εμείς παρουσιαζόμασταν μπροστά τους.

Τι συσκευασίες είχατε τότε;

Τότε είχαμε μόνο ένα μπουκάλι 500ml, τετράγωνο. Μόνο το λογότυπο είχε. Τότε το λέγαμε «Our family's olive oil», το οικογενειακό μας λάδι δηλαδή. Μέσα σε ένα-δύο χρόνια το γυρίσαμε

Με τα super market εμείς δεν ασχοληθήκαμε ποτέ. Εκεί ο ανταγωνισμός με Ισπανία και Ιταλία είναι μεγάλος και οι τιμές χαμηλές

μας ζωντανή, έπρεπε να πάρουμε την απόφαση: Ή θα ασχοληθούμε ή θα την πουλήσουμε. Αυτός ήταν ο λόγος που κάναμε το ξεκίνημά μας. Τότε ίσως είχαμε 1.000 ρίζες.

Αρκετές δηλαδή για να ξεκινήσει κανείς, αλλά λίγες για να κάνει κάτι μεγαλύτερο...

Αντιμετωπίσαμε πραγματικά πάρα πολλές δυσκολίες, επειδή είχαμε άγνοια πάνω στο αντικείμενο. Είχαμε μόνο βιώματα από το χωριό. Όπως όλοι οι Έλληνες έχουμε το καλύτερο λάδι- και

σε Laconiko, για να τιμήσουμε και τον τόπο μας.

Έτσι σιγά-σιγά αυτό άρχισε να γίνεται ταυτότητα, να γίνεται όνομα και να σας το ξαναζήτάνε οι άνθρωποι που το είχαν πάρει;

Αυτοί που είχαν πίστη σε εμάς συνεχίζουν ακόμη και σήμερα. Εμείς όμως έπρεπε να τους πείσουμε ότι άξιζε και αυτό ήταν που μας έδινε το κίνητρο να συνεχίσουμε να το βελτιώνουμε. Δεν θέλαμε να μετανιώσουν και να σκέφτονται ότι είχαν πάρει τη λάθος απόφαση να συνεργαστούν μαζί μας. Αυτό μας έδωσε το κουράγιο να συνεχίσουμε για να ακούσουμε ένα «Μπράβο, παιδιά, τι καταπληκτικό είναι το λάδι σας».

Τώρα έχοντας σιγά σιγά μεγαλώσει και ο ελαιώνας σας, δεν είναι περισσότερες από μία οι κατηγορίες του ελαιολάδου που έχετε;

Ναι, έχουμε φτιάξει διάφορες κατηγορίες. Τότε υπήρχε μόνο μία, φυσικά, όμως με το πέρασμα του χρόνου και με την έρευνα και τα πειράματα που κάναμε, βγάλαμε και τα δικά μας λάδια, για να βρούμε ποιο είναι το καλύτερο λάδι.

Τι κυνηγούσατε, πειραματιζόμενοι; Μια διαφορετική ποιότητα, τις πολυφαινόλες, αυτό που ζητείται πιο πολύ στην αγορά;

Όταν ξεκινήσαμε, στην αγορά το πικρό και το πικάντικο δεν ήταν το λάδι που προτιμούσε ο κόσμος. Εμείς όμως, με τα χρόνια, όταν μάθαμε ότι το πικάντικο θεωρείται πολύ σπουδαίο, παρουσιάσαμε και ένα δεύτερο λάδι, που ίσως μαζεζόταν λίγο νωρίτερα. Κάναμε πειράματα και με το νερό. Να του κόβουμε τα νερά, για να μας βγάζει πιο έντονα χαρακτηριστικά. Κάναμε πειράματα και στο ελαιουργείο. Το πιο σημαντικό όμως για εμάς ήταν η γνώση, επειδή χωρίς αυτή δεν θα μπορούσαμε να πείσουμε τους πελάτες μας. Αυτός ήταν και ο λόγος που άρχισαν να αλλάζουν τα χαρακτηριστικά του λαδιού μας. Αυτό ήρθε σταδιακά. Τα πρώτα λάδια τα συγκομίζαμε Δεκέμβρη και Ιανουάριο. Τώρα έχουμε αλλάξει εντελώς τη συγκομιδή, τον τρόπο κλαδέματος, τα χώματα, για να μπορούμε βγάζουμε τα κρυμμένα χαρακτηριστικά της ποικιλίας μας. Ο κόσμος άρχισε να ρωτάει «το λάδι σας, παιδιά, φέτος, έχει άλλη γεύση». Έτσι, έπρεπε πάλι να τους εκπαιδεύσουμε αλλά και να μάθουμε κι εμείς οι ίδιοι τον λόγο που είναι διαφορετικό. Γιατί είναι λίγο πιο πικάντικο. Αυτό δεν έγινε σε ένα βράδυ, επειδή και με τον πατέρα μας, πολλές φορές ήμασταν αντίθετοι και σε διαφορετική γραμμή.



Να τολμήσω να ρωτήσω, το πρώτο λάδι, στα 500 ml στην τετράγωνη φιάλη τι τιμή είχε;

Μπορώ να σας πω ότι είναι η ίδια τιμή που έχουμε και τώρα. Εμείς αρχίσαμε να βελτιώνουμε την ποιότητα του λαδιού μας, χωρίς να αλλάζουμε πάρα πολύ την τιμή. Έχει αλλάξει λίγο, αλλά στην αρχή τότε, ίσως τον πρώτο ή τον δεύτερο χρόνο, κρατάγαμε λίγο πεσμένη την τιμή, για να μας ανοίξει καμιά πόρτα. Φτάσαμε, όμως, σε ένα σημείο που λέμε θα το κρατήσουμε εδώ και που πιστεύαμε πως για εμάς ήταν φυσιολογικό.

Να μιλήσουμε για την τιμή σήμερα. Η βασική σας κατηγορία, το πιο απλό ελαιόλαδο που φτάνει στην Αμερική σήμερα, σε τι τιμή και σε τι φιάλη διατίθεται;

Το πιο απλό λάδι μας είναι το trademark, το Laconiko. Διατίθεται λιανική στην αγορά της Αμερικής σε μπουκάλια 375 ή 500 ml. Τα καταστήματα που έχουν το λάδι μας σε μπουκάλι 500ml λιανική το πουλάνε από 25 δολάρια και πάνω. Τώρα, ανάλογα και με την πολιτεία που βρίσκεται, έχει άλλα έξοδα το ένα μαγαζί με το άλλο. Είναι το μεταφορικό κόστος που επιβαρύνει, τα logistics και τα ενοίκια, που είναι πολύ διαφορετικά από τη μια πολιτεία στην άλλη. Έχουμε μαγαζί μέσα στο Washington DC.

Οπότε εσείς προσαρμόζετε την τιμολογιακή σας πολιτική, αλλά η βασική τιμή είναι αυτή; Η τιμή δεν αλλάζει, αλλά τους λέμε ότι το σάβταρ είναι από εδώ και πάνω.

Να υποθέσω ότι υπάρχουν και άλλα πιο



«Έχουμε το χώρο και τη διανομή μας την κάνουν όλοι αποκλειστικά από το χώρο μας. Προσέχουμε πάρα πολύ την ποιότητα και τη συντήρηση που είναι πολύ σημαντικό κομμάτι» ανέφερε ο Διαμαντής Πιερράκος.

Ο Αμερικανός δεν έχει τη γνώση και παρότι όλοι οι Έλληνες τονίζουν ότι το ελληνικό λάδι είναι το καλύτερο, ο Ιταλός λέει το ίδιο



premium ελαιόλαδα, τα οποία είναι ακριβότερα;

Το Laconiko μας ήταν πάντοτε το πιο premium και έχουμε φτιάξει δύο κατηγορίες. Είναι το Olion Ono (17°50) όπως το ονομάζουμε, από την πρώτη βδομάδα της συγκομιδής μας. Είναι πολύ άγουρο. Όλη η συγκομιδή μας είναι άγουρη, αλλά την πρώτη βδομάδα την έχουμε ξεχωρίσει, επειδή εκεί πάντα ο στόχος μας είναι αποκλειστικά οι πολυφαινόλες. Πιέζουμε την Κορωνέικη πάρα πολύ για τις πολυφαινόλες. Αυτό θα είναι πάντοτε, τα τελευταία έξι-εφτά χρόνια, το πειραματικό μας λάδι, επειδή πολλές φορές είναι ή πολύ πικάντικο ή δεν έχει όλα τα χαρακτηριστικά του λαδιού. Μπορεί για παράδειγμα να είναι πικρό, αλλά να μην έχει άρωμα. Πολλές φορές είναι δύσκολο να βρούμε την ισορροπία ανάμεσα σε πικάντικο και αρωματικό και μας δυσκολεύει, αλλά πάντοτε το θεωρούμε το πειραματικό μας λάδι, επειδή σε αυτό κάνουμε πολλά πειράματα.

Τι αντιπροσωπεύει αυτό το πρώτο; Ένα 10% της παραγωγής σας, ας πούμε;

Πολύ λιγότερο. Μια εβδομάδα. Εμάς η συγκομιδή μας παίρνει περίπου 1,5 μήνα.

Οι Αμερικανοί το ξέρουν το ελαιόλαδο;

Το γνωρίζουν και το ζητάνε.

Κάθε οικογένεια χρησιμοποιεί ελαιόλαδο;

Τα τελευταία χρόνια υπάρχει αύξηση στην κατά κεφαλήν κατανάλωση του Αμερικανού. Ακόμα, βέβαια, αυτό το νούμερο είναι πολύ μικρό, γύρω στο 1-1,5 λίτρο το χρόνο. Βλέπω, ωστόσο, ότι μεγαλώνει.

Για το ελληνικό ελαιόλαδο τι ξέρουν στις ΗΠΑ;

Το ελληνικό ελαιόλαδο είναι μια δύσκολη αγορά, επειδή δεν υπάρχουν πάρα πολλά ελληνικά λάδια. Στην Αμερική έχουν μπει πολύ δυνατά με τα δικά τους λάδια Τυνησία, Μαρόκο, Ισπανία, Ιταλία και Τουρκία. Η Αυστραλία όχι τόσο πολύ ακόμα. Δεν τους φτάνει για τη δική τους κατανάλωση. Στις ΗΠΑ υπάρχουν πολλά brands και ο καταναλωτής έχει πολλές επιλογές. Στα καταστήματα, τα super market π.χ., υπάρχουν λίγα ελληνικά λάδια που κάνουν προσεγμένη δουλειά, αλλά είναι ακόμα περιορισμένα.

Στο μυαλό του Αμερικανού, από αυτά που εσείς έχετε αποκτήσει ως γνώση από την επαφή σας μαζί τους, αξιολογείται το ελληνικό ελαιόλαδο σαν κάτι καλύτερο;

Συνήθως το πρώτο λάδι που έχει στο μυαλό του ο Αμερικανός είναι είτε το ιταλικό είτε το ισπανικό, που όλοι έχουμε ακούσει τώρα πολλές φορές μήπως είναι νοθευμένο ή μπορεί να έχει και πολύ ελληνικό μέσα, αλλά δεν το ξέρει ο καταναλωτής. Τώρα, στα super market εμείς δεν ασχοληθήκαμε ποτέ, οπότε δεν μπορώ να μιλήσω εγώ γι' αυτά. Το μόνο που γνωρίζω είναι ότι ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος και οι τιμές χαμηλές και γι' αυτό και δεν ασχοληθήκαμε. Δεν μπορούσαμε εμείς να ανταγωνιστούμε τα ιταλικά ή τα ισπανικά brands. Ο Αμερικανός δεν έχει τη γνώση και παρότι πολλές φορές όλοι οι Έλληνες τονίζουν ότι το ελληνικό λάδι είναι το καλύτερο, ο Ιταλός λέει το ίδιο για το δικό του.

Αν δεν το έχει γευτεί και αν δεν έχει αυτή την σταθερότητα που πρέπει να έχει μια μπράντα, μια ετικέτα, πώς μπορεί να πει ότι το ελληνικό ελαιόλαδο τον ικανοποιεί; Έχει να κάνει με το target group στο οποίο εσείς απευθύνετε και το οποίο από μια στιγμή και μετά βρίσκει ότι εδώ έχετε κάνει μια σωστή επιλογή;

Τα μαγαζιά όπου εμείς έχουμε το όνομά μας μπορεί να έχουν ταυτόχρονα κάποιο ιταλικό ή ισπανικό, και συνήθως βραβευμένα δυνατά λάδια που μπορούν να πούνε ότι τα χαρακτηριστικά του είναι πεντακάθαρα. Εγώ πιστεύω ότι το πιο σημαντικό, για να είμαστε οι πιο ανταγωνιστικοί στην αγορά, είναι να προσέχουμε πάρα πολύ την ποιότητα. Μόνο αυτό θα μας ξεχωρίσει.

Και η σταθερότητα στην ποιότητα.

Βεβαίως, η Ελλάδα βγάζει πολύ καλά λάδια, αλλά υπάρχουν και πολλά μέτρια. Τώρα για την Αμερική αυτά τα μέτρια μπορεί να τα θεωρούμε πολύ καλά, αλλά είναι ανάλογα το niche group που θέλεις να σχοληθείς.

Ποια είναι τα όνειρα για την Ελλάδα; Εννοώ για τον ελαιώνα, για τη μεταποίηση που χρειάζεται να αναπτύξετε και για το όραμα που



έχετε διαμορφώσει για το τι ελαιόλαδα θέλετε να κάνετε από εδώ και μπρος.

Το όραμά μας είναι να έχουμε πάντοτε στενές σχέσεις με την πατρίδα μας. Έτσι έχουμε καταβάλει αγώνα για να μπορούμε κάποια στιγμή να δημιουργήσουμε μια όμορφη βάση και στην Ελλάδα, επειδή ξεκινήσαμε στην Αμερική όπου έχουμε εκθεσιακό χώρο. Έτσι, θα θέλαμε να έχουμε ταυτόχρονα κάτι δικό μας εδώ για να μπορούμε να καλύψουμε ίσως τις ανάγκες της Ευρώπης.

Η δικτύωση στην Αμερική, είναι καθαρά δική σας ή υπάρχει κάποιο δίκτυο που πλέον δια-

νέμει τα προϊόντα σας;

Είμαστε αποκλειστικά εμείς, έχουμε το χώρο και τη διανομή μας την κάνουν όλοι από το χώρο μας. Προσέχουμε πάρα πολύ την ποιότητα και τη συντήρηση που είναι πολύ σημαντικό κομμάτι.

Ξεκινήσατε με 1.000 περίπου δέντρα. Πόσα έχει σήμερα ο ελαιώνας σας;

Έχουμε φτάσει τα 6.000, με σκοπό να καταφέρουμε να έχουμε άλλα τόσα.

Βεβαίως έχετε και κάποιους εξωτερικούς συνεργάτες πλέον; Εννοώ καλλιεργητές από τους οποίους παίρνετε πρώτη ύλη.

Ναι έχουμε καλλιεργητές από τους οποίους σιγά σιγά παίρνουμε καρπό. Τους μιλάμε, συνεργαζόμαστε προσαρμοσμένοι στις δικές μας προδιαγραφές για να μπορούμε να μεγαλώσουμε την παραγωγή μας. Παίρνουμε τουλάχιστον άλλο τόσο προϊόν.

Κάποιο «πουλάκι» μας είπε ότι κάτι έχετε στο νου σας να φέρετε τα προϊόντα σας και στην Ελλάδα. Είναι αλήθεια; Γιατί μέχρι τώρα δεν το βρίσκουμε το Laconiko ούτε στα delicatessen, ούτε στα super market.

Αυτό είναι το όνειρό μας και ελπίζουμε χωρίς να μαρτυρήσουμε πάρα πολλά, μέσα στις ένα-δύο χρόνια να το κατορθώσουμε.

Τι περιθώρια στην Αμερική για περισσότερο προϊόν υπάρχουν αυτή τη στιγμή;

Περιθώρια υπάρχουν. Η αγορά της Αμερικής είναι πολύ μεγάλη, αλλά εγώ και ο αδερφός μου για να είμαι ειλικρινής, έχουμε λιώσει για να μπορέσουμε να φτιάξουμε το δίκτυό μας και όσο μεγαλώνουμε θα πρέπει να συγκεντρωθούμε και να είναι κάποιος εδώ και κάποιος στην Αμερική.



Ηχηρό το παρών της οικογένειας Πιερράκου στην απονομή των διακρίσεων στον φετινό Athena IOOC.

Έλληνας καταναλωτής ή τουρίστας; Τι βλέπετε στην Ελλάδα;

Αν οι Έλληνες ενδιαφέρονται για την ποιότητα και αυτό που προσφέρουμε, θα είναι μεγάλη μας χαρά να έχουμε και το λάδι μας και στο ράφι, στο super market, εδώ πέρα. Τις πιθανότητες να γίνει άμεσα αυτό δεν τις γνωρίζω, επειδή βάζουμε τόσο μεγάλη στήριξη πάνω στην ποιότητά μας κι αυτό δεν ξέρω πόσο θα το αναγνωρίσει ή είναι έτοιμος να το αναγνωρίσει ο Έλληνας καταναλωτής.



ΣΤΟΥΣ 90.000 ΤΟΝΟΥΣ ΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ

ΚΑΝΕΙΣ ΔΕΝ

ΠΟΥΛΑΕΙ ΣΕ

ΑΥΤΕΣ

Με τις τιμές παραγωγού κάτω από τα 4 ευρώ το κιλό όλο και λιγότερες είναι οι εμπορικές πράξεις αυτό τον καιρό, παρά τις προβλέψεις για αυξημένη τη νέα παραγωγή.

ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ

ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΡΟΥΠΑ

Συμπληρώνεται βδομάδα με βδομάδα το παζλ της παγκόσμιας ελαιοκομίας ενόψει της επόμενης εμπορικής περιόδου 2025/26, με την εποχή των ισχυρών αναταράξεων στις τιμές παραγωγού να αποτελεί μάλλον παρελθόν και τον μεσογειακό κλάδο να αναζητά θεσμικά εργαλεία υπεράσπισης των συμφερόντων του παραγωγικού κόσμου. Η μικρή αλλά αισθητή ανάκαμψη των τιμών παραγωγού στην Ελλάδα τις τελευταίες 15 μέρες δεν φαίνεται πάντως να είναι κάτι παροδικό. Αποτελεί μία υγιή, αν και περιορισμένη, προσπάθεια της αγοράς να επιστρέψει σε πιο λογικά επίπεδα τιμής, ισορροπώντας μεταξύ 4,00 και 4,50 ευρώ το κιλό κατά τη «θερμιά» (με πολλές έννοιες) περίοδο Ιουλίου – Σεπτεμβρίου.

Το συγκεκριμένο επίπεδο τιμής, είναι σίγουρα καλύτερο απ' όσα πλήρωνε το εμπόριο έως το πρώτο δεκαήμερο του Ιουνίου. Προοπτικές για κάτι καλύτερο προς το παρόν δύσκολο θα υπάρξουν, αφού πρόθυμοι να πουλήσουν στα επίπεδα αυτά υπάρχουν. Μόνος σοβαρός λόγος να αλλάξει η κατάσταση είναι αν συμβεί κάποιο ακραίο καιρικό φαινόμενο στην καρδιά της Χαέν. Μία τέτοια εξέλιξη, σαφώς θα χαμήλωνε τον πήχη των προ-



Ήδη οι χαμηλές τιμές και ο υψηλός ρυθμός των πωλήσεων οδηγεί σε λιγοστά αποθέματα στα τέλη της 2024/25, εφάμιλλα της 2023/24, κάτι που μεγάλη μερίδα του κλάδου θεωρεί αναγκαίο



Ο γ.γ. της UPA Ανδαλουσίας, Jesus Cozar Pérez

δοκιών για την επόμενη σεζόν (1,5 με 1,7 εκατ. τόνοι η Ισπανία και 3,4 – 3,6 εκατ. τόνοι παγκοσμίως) και θα δημιουργούσε εντάσεις στην αγορά. Άλλωστε, ήδη οι χαμηλές τιμές και ο υψηλός ρυθμός των πωλήσεων οδηγεί σε λιγοστά αποθέματα στα τέλη της 2024/25, εφάμιλλα της 2023/24, κάτι που μεγάλη μερίδα του κλάδου θεωρεί αναγκαίο, ώστε να μην καταρρεύσουν οι τιμές παραγωγού κάτω του κόστους σαν αρχίσει να «λαδώνει» η νέα σοδειά από Νοέμβριο. Ήδη πάντως η ισπανική κυβέρνηση μελετά έναν μηχανισμό απορρόφησης πλεονάσματος ελαιοκάρπου από Οκτώβριο για να συγκρατήσει τις τιμές ακόμη και σε ενδεχόμενη υπερπαραγωγή.

Οι πολύ χαμηλές τιμές έχουν προκαλέσει και ισχυρές εντάσεις. Όπως αναγνωρίζουν οι συνεταιριστικές οργανώσεις της Ισπανίας, ο ισπανικός κλάδος έχει πουλήσει το 70% της αθροιστικής διαθεσιμότητας κατά τη φετινή ελαιοκομική περίοδο και όμως οι τιμές παραγωγού συνεχίζουν να φλερτάρουν με το κόστος καλλιέργειας. Σε σχετικές δηλώσεις του αναφορικά με το ισπανικό ισοζύγιο Μαΐου, ο γ.γ. της UPA Ανδαλουσίας, Jesus Cozar Pérez, αναρωτιέται: «Πώς είναι δυνατόν, με αυτά τα εξαιρετικά στοιχεία και με προβλέψεις ότι η περίοδος εμπορίας θα κλείσει με 1,5 εκατ. τόνους πωληθέντων, πάνω από την παραγωγή, και με ελάχιστο κενό μεταξύ των συγκομιδών, οι ελαιοπαραγωγοί να συνεχίζουν να χάνουν χρήματα μήνα με το μήνα; Ο τομέας πρέπει να συνειδητοποιήσει, μια για πάντα, τι διακυβεύεται. Δεν υπάρχει πλεόνασμα ελαιολάδου, υπάρχουν πάρα πολλοί κερδοσκόποι και μόνο ο ίδιος ο τομέας μπορεί να το διορθώσει αυτό εκ των έσω».

ΑΓΟΡΑ

ΤΙΜΗ
ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ

ΚΕΡΚΥΡΑ
3,50
ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ

ΑΧΑΪΑ
3,40-3,50
ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ

ΜΕΣΣΗΝΙΑ
3,50-3,80
ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ

ΛΑΚΩΝΙΑ
3,90-4,10
ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ

ΚΡΗΤΗ
3,80-4,00
ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ



Ελλάδα

275.000

ΠΑΡΑΓΩΓΗ
2025/26
(ΤΟΝΟΙ*)

90.000

ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ
(ΤΟΝΟΙ*)

*ΕΚΤΙΜΗΣΗ

REBOUND ΣΤΗ ΖΩΝΗ ΤΩΝ 4 ΕΥΡΩ ΜΕ ΚΟΡΥΦΕΣ 4,50 ΓΙΑ ΤΟ ΚΑΛΟ ΕΞΤΡΑ

Μετά την λήξη της απεργίας των λιμενεργατών
η πρώτη εικόνα για τις ιταλικές προθέσεις τον Ιούλιο

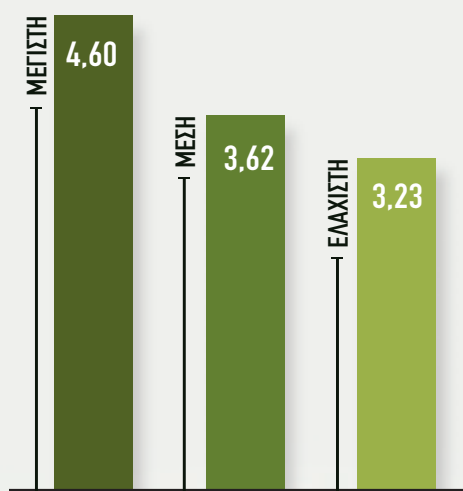
Το άκουσμα της ήπιας ανοδικής αντίδρασης στην ισπανική αγορά από τα μέσα Μαΐου μεταφέρθηκε τελικά με σχεδόν 30 μέρες καθυστέρηση και στην Ελλάδα. Μέσα σε λίγες μέρες, προ 10ημέρου, τα 3,30 με 3,50 ευρώ της Μεσσηνίας έγιναν 3,50 με 3,80 ευρώ το κιλό, η Λακωνία (Δήμος Μονεμβασίας) ανέκτησε τα 4,00 - 4,10 ευρώ και φάνηκε πως είναι εφικτό να ανακτηθούν σταδιακά και τα 4,50 ευρώ για ορισμένες άριστες παρτίδες. Επιπλέον, ο ΑΣ Παλαιοπαναγιάς έκλεισε συμφωνία για ένα βυτίο στα 4,10 ευρώ το κιλό. Υπάρχουν επίσης και κάποια ιδιωτικά εργοστάσια, όπως αυτό του Κολοκούρη - Βλάχου στο Βλαχιώτη, που πληρώνουν 4,50 - 4,55 ευρώ το κιλό στους συνεργαζό-

μενους παραγωγούς, έως ότου συμπληρωθούν κάποια βυτία για μια μεγάλη παραγγελία προς Λουξεμβούργο. Σε άλλες μικρότερες ζώνες ακούγονται κάποιες δειλές αυξήσεις. Εσχάτως και η Κρήτη (Μεσαρά, Κυπαρισσία) ανέκτησε τα 4,00 ευρώ το κιλό. Για την ελληνική αγορά, οι παραπάνω εξελίξεις σηματοδοτούν πως το εύρος 4,00 με 4,50 ευρώ το κιλό θα επανέλθει στο προσκήνιο της αγοράς για το έξτρα παρθένο ελαιόλαδο, ίσως για μεγάλο χρονικό διάστημα. Οι παραγωγοί καλούνται σαφώς να διαχειριστούν τη νέα κατάσταση προς αποδέσμευση αποθεμάτων. Πολύς κόσμος έχει μέσα λάδι απούλητο απ' όλη τη χρονιά και δεν μπορεί να περιμένει πολύ ακόμα.

ΑΝΑΖΗΤΑ ΜΕΣΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΙΣΟΡΡΟΠΙΕΣ ΜΕ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΣΤΟ ΟΡΙΟ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Τσιμπάει προς τα 3,90 ευρώ το ισπανικό έξτρα παρθένο

ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΗ ΤΙΜΩΝ ΣΤΟ ΕΞΤΡΑ (ΕΥΡΩ/ΚΙΛΟ)



Η «ατμομηχανή» της παγκόσμιας ελαιοκομίας ασθμαίνει και ξεμένει από καύσιμα παρά την κατά τα φαινόμενα καλή πορεία της στα μάτια ενός εξωτερικού παρατηρητή. Η σημαντική ανάκαμψη της κατανάλωσης τυποποιημένου ελαιολάδου (60-65%) κατά τη διάρκεια της φετινής χρονιάς που η εγχώρια διαθεσιμότητα αυξήθηκε κατά 65-70%, αποτελεί πραγματικό ευτύχημα και σημαντική παρακαταθήκη για τη συνέχεια. Ωστόσο, οι συνθήκες απαιτούν δικλείδες ασφαλείας (πχ. μηχανισμούς απόσυρσης ελαιοκάρπου) για την προστασία του εισοδήματος των παραγωγών, ενόψει μιας ακόμη καλύτερης σοδειάς, μάλλον μεταξύ 1,4 και 1,7 εκατ. τόνων. Τα 3,50 με 3,80 ευρώ το κιλό για το έξτρα και τα 2,90 με 3,00 ευρώ για το λαμπάντε, αντιστοιχούν ίσα ίσα στο κόστος καλλιέργειας και κάποια μικρά έξοδα αποσβέσεων. Επομένως στις σημερινές οικονομικές συνθήκες, το τρέχον επίπεδο τιμών παραγωγού δεν αντιπροσωπεύει την πραγματική αξία της πρώτης ύλης και οι ιθύνοντες το γνωρίζουν. Στις 17 Ιουνίου, συμπληρώθηκε ένας μήνας «αθόρυβης» ανόδου στην ισπανική αγορά ελαιολάδου. Τα πραγματικά ποιοτικά έξτρα στην Ισπανία πληρώνονται πάνω από 4,20 ευρώ το κιλό, σήμερα. Στο κομμάτι των εκτιμήσεων, αρκετά πράγματα έχουν αλλάξει τις τελευταίες βδομάδες. Εδώ και ένα μήνα λοιπόν, συγκεκριμένα μετά την σημαντικότερη έκθεση του κλάδου, EXPOLIVA 2025 (14-17 Μαΐου), κυκλοφόρησαν πολλές εκτιμήσεις περί παραγωγής της Ισπανίας πάνω από 1.900.000 τόνους. Οι αρχικές λοιπόν εκτιμήσεις υποχωρήσει ήδη κατά 15%, λόγω θερμού Μαΐου και παρενταυτοφορίας.



Ισπανία

ΕΞΤΡΕΜΑΔΟΥΡΑ
3,70-3,80
ΕΥΡΩ/ΚΙΛΟ

ΚΑΤΑΛΟΝΙΑ
3,90-4,20
ΕΥΡΩ/ΚΙΛΟ

ΚΟΡΔΟΒΑ
3,80-3,90
ΕΥΡΩ/ΚΙΛΟ

ΧΑΕΝ
3,70-3,80
ΕΥΡΩ/ΚΙΛΟ

ΣΕΒΙΛΛΗ
3,90-4,10
ΕΥΡΩ/ΚΙΛΟ

550.000

ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ
(30 ΜΑΙΟΥ)
(ΤΟΝΟΙ)

1.500.000

ΠΑΡΑΓΩΓΗ 2025/26
(ΤΟΝΟΙ) *
*ΕΚΤΙΜΗΣΗ

ΑΓΟΡΑ



Ιταλία

ΜΠΑΡΙ
9,40-9,80
ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ

ΠΕΣΚΑΡΑ
11,00-13,00
ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ

ΠΑΛΕΡΜΟ
9,80-10,00
ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ

ΤΑΡΑΝΤΑΣ
9,20-9,60
ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ

53.000

ΑΠΟΘΕΜΑ
(ΤΟΝΟΙ)

>300.000

ΠΑΡΑΓΩΓΗ 2025/26
(ΤΟΝΟΙ)

ΧΩΡΙΣ ΕΓΧΩΡΙΟ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ ΑΛΛΑ ΜΕ ΦΘΗΝΟΥΣ ΤΡΟΦΟΔΟΤΕΣ

Η ιταλική αγορά ξεμένει από εγχώριο ελαιόλαδο, ωστόσο η επάρκεια όγκων στην Ισπανία συγκρατεί μία έντονη ανοδική κίνηση στις τιμές εισαγόμενου

Υψηλές τιμές για ανύπαρκτο ελαιόλαδο (μόλις 53.000 τόνοι σε απόθεμα 30ης Μαΐου) συντηρεί ο ιταλικός κλάδος, με το έξτρα παρθένο ελαιόλαδο να παραμένει στη ζώνη των 9 με 13 ευρώ, για μικρούς ωστόσο όγκους (10.000 τόνοι το μήνα). Η χώρα μπήκε στην τουριστική περίοδο με μεγάλη ανάγκη για εισαγωγές βιομηχανικού άσσου (λαμπάντε) και έξτρα παρθένου ελαιολάδου, που καλύπτει με προσεκτικές εισαγωγές από Ισπανία, Τυνησία και Ελλάδα. Στην περίπτωση του λαμπάντε, η σημαντική αύξηση της ζήτησης έχει ήδη μετουσιωθεί σε άνοδο των τιμών στην Ισπανία σε πάνω από 2,90 ευρώ το κιλό, όπως επίσης και σε τσίμπημα της τιμής του έξτρα στα επίπεδα των 3,70 με 3,80 ευρώ το κιλό. Είναι επίσης αλήθεια πως οι μεσσίτες που δραστηριοποιούνται σε Πελοπόννησο και Κρήτη για

χάρη των παραδοσιακών Ιταλών αγοραστών, απέχουν. Κατά μία άποψη, καθώς η αγορά γνωρίζει πως η Ελλάδα συντηρεί μία αξιοπρεπή ποσότητες ανώτερης ποιότητας έξτρα, τα κρατάει... ρεζέρβα για την περίοδο σύνδεσης, όταν δηλαδή θα εντοπίζεται η μεγαλύτερη έλλειψη σε εξτρίσιμο ελαιόλαδο. Ήδη γίνεται σε πολλές περιπτώσεις δύσκολο για τους Ιταλούς να βρουν τέτοιες παρτίδες στις υπόλοιπες χώρες - μεγάλους παραγωγούς. Στο μέτωπο της παραγωγής, η φετινή αποκαρδιωτική σοδειά (220-230.000 τόνους το μέγιστο), αναμένεται να δώσει τη θέση της σε μία αρκετά καλύτερη, ίσως άνω των 300.000 τόνων, σε συνέχεια της καλής ανοιξιάτικης και χειμερινής περιόδου με καλές βροχές και υπερεπάρκειας καλλιεργητικών φροντίδων εκ μέρους των Ιταλών παραγωγών.

ΨΗΛΑ ΕΩΣ 1,80 Η ΚΑΛΑΜΩΝ ΜΕΤΡΙΟ ΦΑΙΝΕΤΑΙ ΤΟ ΔΕΣΙΜΟ

Ίσως παίξει κάτω από 400.000 τόνους η επόμενη σοδειά επιτραπέζιας ελιάς

ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΡΟΥΠΑ

Με εξαιρετικές επιδόσεις στο κομμάτι των εξαγωγών αλλά και κάποια σύννεφα στον ορίζοντα για την καρπόδεση της σεζόν 2025/26

μπαίνει το δεύτερο εξάμηνο της χρονιάς για τον κλάδο της επιτραπέζιας ελιάς. Στις κύριες εμπορικές ποικιλίες (Χαλκιδικής, Καλαμών, Αμφίσσης) η αρχική εκπληκτική εικόνα της ανθοφορίας δεν φαίνεται να μετουσιώνεται σε καρπόδεση ανάλογης ποιότητας. Η δυνατή περσινή (πλέον) χρονιά φέρνει φυσικά τα δέντρα φέτος στον «αδύναμο» χρόνο της παρεννιαυτοφορίας και ίσως μαζί και τη συνδυασμένη παραγωγή επιτραπέζιας ελιάς κάτω από τους 400.000 τόνους.

Όσον αφορά την εμπορία, το ενδιαφέρον αυτή την εποχή μονοπωλεί η ελιά Καλαμών. Στις κάδες των παραγωγών παραμένει ένα αξιοπρεπές κομμάτι της σοδειάς, ίσως άνω του 30%. Οι τιμές αυτή την εποχή έχουν αναθαρρήσει, με το 200άρι να παίζει στο 1,65 με 1,70 ίσως και 1,80 ευρώ το κιλό τοπικά. Οι παραγγελίες από το εξωτερικό πάνε καλά, όπως προαναφέρθηκε, υπάρχει μία αύξηση της ζήτησης λόγω προθεσμίας Τραμπ. Πράσινες ελιές και Αμφίσσης όπως είναι λογικό πλέον δεν υπάρχουν σε χέρια παραγωγών, αφού έφυγαν νωπές στις αρχές της σεζόν, σε ενδιαφέρουσες τιμές.

Στο κομμάτι των εξαγωγών βοηθάει επίσης κάπως και η... προθεσμία της 9ης Ιουλίου για την υιοθέτηση των δασμών Τραμπ. Οι πελάτες από ΗΠΑ τρέχουν να προλάβουν τα καθέκαστα, κάτι που έχει ως άμεσο αποτέλεσμα να έχουν αυξηθεί οι αποστολές εγχώριου προϊόντος στην αμερικανική αγορά, με έμφαση στη μαύρη ελιά. Όπως και να έχει, αυτή την περίοδο κυριαρχεί η αβεβαιότητα. Ενόψει της συνέχειας λοιπόν, η προσοχή του κλάδου είναι ολότελα στραμμένη στην απέραντη όχθη του Ατλαντικού. Σε λίγες μέρες θα ολοκληρωθεί η χρονική προθεσμία των 90 ημερών που έθεσε ο

πρόεδρος των ΗΠΑ, Ντόναλντ Τραμπ, για τις διαπραγματεύσεις με την ευρωπαϊκή πλευρά. Πριν λίγο μάλιστα καιρό απείλησε επίσημα με δασμούς 56% τα ευρωπαϊκά αγροτικά προϊόντα. Σημειωτέ-

ον, από 2 Απριλίου έχει κανονικά επιβληθεί εισαγωγικός δασμός 10% στις επιτραπέζιες ελιές που πριν δεν υπήρχε. Να σημειωθεί εδώ, πως τυχόν αναταράξεις στην αγορά των ΗΠΑ δεν είναι καθόλου μικρή υπόθεση. Η Ελλάδα είναι η δεύτερη μεγαλύτερη εξαγωγέας χώρα επιτραπέζιας ελιάς στον κόσμο, με τονάζ αξίας 900 εκατ. ευρώ το 2024,

εκ του οποίου 215 εκατ. ευρώ αφορούσαν την αγορά των ΗΠΑ. Οι θεσμικοί παράγοντες του κλάδου, πάντως, βρίσκονται σε επικοινωνία με την αρμόδια πολιτική ηγεσία ώστε να προστατευτεί ο τομέας της επιτραπέζιας ελιάς κατά το καλύτερο δυνατό από τα εμπορικά παιχνίδια της κυβέρνησης των ΗΠΑ.

**ΠΑΡΑΤΗΡΕΙΤΑΙ
ΜΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ
ΛΟΓΩ ΤΗΣ
ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ
ΤΡΑΜΠ**





Οδυσσέας Βλαχάβας

Βολεύει αρκετό κόσμο το χύμα προϊόν

Η έλλειψη ελληνικού brand και κοινής πολιτικής γραμμής είναι σύμφωνα με τον Οδυσσέα Βλαχάβα, η βασική αδυναμία του ελληνικού ελαιολάδου. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει μάλιστα η ποιότητα δεν πρέπει να μετριέται στο μπουκάλι του διαγωνιστικού ελαιολάδου αλλά και σε κάθε σταγόνα που βγαίνει από το ελαιотριβείο. Στη χώρα της Κορωνέικης, της «Ferrari» των ποικιλιών, η εκπαίδευση θα δημιουργούσε ένα εντελώς νέο τοπίο και το χύμα θα σταματούσε να βολεύει...

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ **ΓΙΑΝΝΗ ΠΑΝΑΓΟ**
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ **ΜΙΜΗΣ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ**

«**Ε**χουμε πολύ καλές προσπάθειες αλλά μεμονωμένες στην Ελλάδα. Δεν υπάρχει μια κοινή πολιτική γραμμή. Παράγουμε την κορωνίδα μας, που είναι η Κορωνέικη, και ένα πάρα πολύ καλό ελαιόλαδο. Αυτό δεν σημαίνει βέβαια ότι πρέπει να έχω πάντα ένα ελαιόλαδο το οποίο είναι διαγωνιστικό. Και αυτό που θα μπει στον τενεκέ θα πρέπει να είναι πολύ καλής ποιότητας, χωρίς να είναι υψηλά φρουτώδες, πικρό, πικάντικο, γιατί η γεύση είναι υποκειμενική» σημειώνει μεταξύ άλλων ο Οδυσσέας Βλαχάβας, ένας άνθρωπος με τη δική του διαδρομή και προσπάθεια. Σύμβουλος στην παραγωγή και στο blend ελαιολάδου και κριτής στον πρόσφατο διαγωνισμό ποιότητας Athena IOOC, επισημαίνει τις αδυναμίες της εγχώριας παραγωγής, εξαίρει τον ρόλο της εκπαίδευσης και επισημαίνει την ισχνή παρουσία του εγχώριου προϊόντος στις διεθνείς αγορές, όπου όπως τονίζει «δεν μας βλέπουν» γιατί δεν έχουμε καταφέρει να δημιουργήσουμε αυτά τα επώνυμα τυποποιημένα ελαιόλαδα που θα έδιναν μια άλλη εικόνα. Και ο λόγος γι' αυτό, σύμφωνα με τον κ. Βλαχάβα, είναι γιατί «το χύμα βολεύει αρκετό κόσμο».

As πάρουμε τα πράγματα από την αρχή. Πώς προέκυψε η σχέση με το ελαιόλαδο, γιατί έχω την εντύπωση ότι όλα ξεκίνησαν διαφορετικά;

Ξεκίνησα ως φυσιοθεραπευτής, με σπουδές στο εξωτερικό. Για να μην μακρηγόρησω, το 2008 πηγαίνουμε στη Χαλκιδική παρέα με την τότε κοπέλα μου και νυν σύζυγό μου, που έχει κάποια δέντρα, να μαζέψουμε ελιές. Την προτελευταία μέρα αρχίζω να συνειδητοποιώ ότι υπάρχει μια ενέργεια απίστευτη μέσα μου. Την τελευταία μέρα έχουμε συμφωνήσει ότι θα μείνω εγώ με ένα φίλο μου, για να μαζέψουμε τα τελευταία και να πάμε να τα ελαιοποιήσουμε. Γυρνώντας στο σπίτι, αποφασίζω ότι σταματάω τα πάντα και θα ασχοληθώ με το ελαιόλαδο, αλλά δεν με πίστεψε κανείς. Μέσα σε μία βδομάδα είχαν κλείσει όλα και έψαχνα τον τρόπο για να δω πώς θα ασχοληθώ με το ελαιόλαδο.

Έρωτας λοιπόν με την πρώτη ματιά...

Ψάχνοντας λοιπόν σκέφτηκα να δημιουργήσω μία μπράντα, ένα δικό μου προϊόν. Πριν το δημιουργήσω, όμως, θα έπρεπε να ξέρω τι θα πουλάω. Σε όλο αυτό το διάστημα, παρακολουθούσα καλλιεργητικές πρακτικές κ.ο.κ. και έρχεται στα αυτιά μου το 2012 ένα σεμινάριο γευσισγνωσίας ελαιολάδου. Το παρακολουθώ, λοιπόν, πιστοποιούμαι τότε ως γευσισγνώστης, και βγάζω το 2012 και το δικό μου προϊόν τυποποιημένο. Όλο αυτό το διάστημα βέβαια παρήγαγα. Ταυτόχρονα έκανα και μια μικρή σειρά με ελιές, οι οποίες ήταν ιδιαίτερες (μαριναρι-

σμένες Χαλκιδικής με διάφορες μαρινάδες) και έπειτα αρχίζω να ψάχνω πώς θα το πουλήσω.

Πώς έκλεισε αυτός ο κύκλος ή μάλλον γιατί έκλεισε αυτός ο κύκλος;

Δεν είχα πολύ μεγάλη παραγωγή, κυμαινόταν στους 6-8 τόνους, αλλά παρήγαγα πάντα ό,τι πιο ποιοτικό μπορούσα να έχω. Στην Ελλάδα βέβαια τότε δεν είχαμε τέτοια αγορά. Μετά σαφώς εκπαιδεύτηκε ο κόσμος. Έχουν αλλάξει αρκετά τα πράγματα από τότε. Το 2014 ήρθε μια πρόταση από μια εξαγωγική εταιρεία να δημιουργήσω μια σειρά ελαιολάδων από διάφορα μέρη της Ελλάδος και κάποια blend. Ξεκινάω να δουλεύω πάνω σε αυτό και αρχίζω και να αντιλαμβάνομαι ότι το κομμάτι της συμβουλευτικής, τελικά, ίσως είναι αυτό το οποίο μου αρέσει περισσότερο σε σχέση με το εμπορικό, γιατί μου αρέσει το ότι μπορώ να δώσω πράγματα, να μοιραστώ γνώσεις.

Και έχει και μεγαλύτερη απήχηση εν τέλει;

Ναι, σιγά-σιγά και δύσκολα μεν, γιατί η συμβουλευτική δεν είναι ό,τι πιο εύκολο στην Ελλάδα, έχει όμως απήχηση. Ταυτόχρονα από το 2014 μέχρι και το 2018 δούλεψα σε ελαιοτριβεία, χωρίς να πληρώνομαι, για να μαθαίνω ελαιοποίηση και ταυτόχρονα πολλοί μου επέτρεπαν να κάνω και πειράματα, ώστε να μπορούν να έχουν μία εικόνα και αυτοί όσο και εγώ στο αρωματικό κομμάτι. Άλλωστε τα αρώματα στο ελαιόλαδο δημιουργούνται κατά την ελαιοποίηση. Και ταυτόχρονα μάθαινα πώς δουλεύει μία γραμμή παραγωγής.

Τι φταίει και το ελληνικό ελαιόλαδο δεν έχει τη θέση που του αξίζει στις διεθνείς αγορές;

Η μεγαλύτερη αδυναμία είναι ότι δεν έχουμε ελληνικό brand. Δεν έχουμε μια κοινή πολιτική γραμμή στην οποία θα έχουμε εκπαίδευση. Για παράδειγμα, ήμουν πρόσφατα σε ένα διαγωνισμό στο Τόκιο. Την προηγούμενη εβδομάδα πριν το διαγωνισμό ήταν εκεί ο υπουργός Γεωργίας της Ισπανίας όπου μάζεψε διάφορους τοπικούς και πολιτικούς φορείς για να προωθήσουν το ισπανικό ελαιόλαδο. Πιο πριν υπήρχε ο Τυνήσιος. Έχουμε πολύ καλές προσπάθειες αλλά μεμονωμένες. Δεν υπάρχει μια κοινή πολιτική γραμμή. Παράγουμε την κορωνίδα μας, που είναι η Κορωνέικη, και πάρα πολύ καλό ελαιόλαδο. Αυτό ισχύει όχι μόνο ποιοτικά, δηλαδή δεν σημαίνει ότι πρέπει να έχω πάντα ένα ελαιόλαδο το οποίο είναι διαγωνιστικό. Και αυτό που θα μπει στον τενεκέ θα πρέπει να είναι πολύ καλής ποιότητας, αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι θα πρέπει να είναι πάντα υψηλά φρουτώδες, πικρό, πικάντι-

κο. Σημαντικό είναι να μπορέσω να εκπαιδεύσω τον ξένο καταναλωτή για το τι είναι η Κορωνέικη και ποιο είναι το ελληνικό ελαιόλαδο.

As ξεκινήσουμε λοιπόν από τον ελαιώνα. Τι μπορούμε να πούμε για τη διάρθρωσή του;

Εξαρχής να πω ότι είμαι υπέρ των ελληνικών ποικιλιών. Δεύτερον έχουμε πολύ μικρούς κλήρους, που σημαίνει ότι έχουμε και πολύ διαφορετικά γευστικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά. Άρα, θα πρέπει να μάθουμε τον ελαιώνα μας, το τι ποσότητες ελαιόλαδου και από ποιες περιοχές μπορούμε να πάρουμε, και από εκεί και πέρα να δούμε και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά του. Αυτό θέλει δουλειά. Απαιτείται χαρτογράφηση. Επίσης μην ξεχνάμε ότι υπάρχουν ελαι-

τον καρπό και το ελαιόλαδο να βγάλει αυτά που μπορεί να δώσει και που θέλουμε;

Θα πρέπει να έχουμε στο μυαλό μας ένα πράγμα: Η ελιά έχει τα στάδια ωρίμανσής της, άρα άλλο ελαιόλαδο παίρνω και άλλη διαχείριση χρειάζεται κατά την ελαιοποίηση στον άγουρο καρπό ή στον υπερώριμο. Σκεφτείτε τον σπαστήρα. Είναι ένα κόσκινο, όπως είναι ο τρίφτης, και μέσα γυρίζει με 3.000 στροφές, τα σφυριά, είτε τα μαχαίρια. Σκεφτείτε τώρα για να δουλέψει σωστά το υπόλοιπο μηχάνημα, να πάρω τα αρώματα και για να δουλέψει και όλη η υπόλοιπη γραμμή σωστά, θα πρέπει να έχω όσο το δυνατόν καλύτερη κοκκομετρία γίνεται. Άρα όταν εγώ π.χ. έχω μια ντομάτα άγουρη και την τρίψω στον τρίφτη, θα πάρω και το άρωμα, θα πάρω και το κομματάκι. Με τον ίδιο τρίφτη μπορώ να τρίψω μια ώριμη ντομάτα; Όχι, θα πρέπει να τον προσαρμόσω.

Για μένα η δική μας Κορωνέικη είναι μία από τις καλύτερες βάσεις για να δημιουργήσουμε υψηλής ποιότητας ελαιόλαδα

όδεντρα, τα οποία καλλιεργούνται από ανθρώπους, οι οποίοι δεν είναι αμιγώς αγρότες, άρα αυτά τα ελαιόλαδα δεν θα καλλιεργηθούν σωστά, δεν θα έχουμε και το σωστό αποτέλεσμα. Νομίζω ότι το πρόβλημά μας στην Ελλάδα σε όλο το κομμάτι του ελαιολάδου είναι η εκπαίδευση.

Στη διαδρομή προς την ελαιοποίηση;

Αρχικά θα πρέπει να διορθώσουμε το «τρίχινο το τσουβάλι». Θα πρέπει πλέον να μπαίνουν σε τελάρα είτε 20-25 κιλών, είτε στα πιο μεγάλα παλετοκιβώτια 250 κιλών, για να αερίζεται ο καρπός. Επίσης ο καρπός μπορεί να αντέξει το πολύ 24 ώρες. Η βιβλιογραφία λέει 48, αλλά όταν εγώ έχω σε ένα τσουβάλι 60 κιλά καρπό, το οποίο πέζεται και έχει πιεστεί από άλλα τσουβάλια, καταλαβαίνουμε ότι δεν μπορεί να αντέξει τόσο, γιατί ταυτόχρονα η ελιά ένα χτύπημα να έχει, ξεκινάει η ζυμωσή της.

Έχουν βελτιωθεί τα πράγματα στα ελαιουργεία και τι περιθώρια υπάρχουν;

Σε μεγάλο βαθμό έχουν βελτιωθεί, απλά δεν υπάρχει το ενδιαφέρον για να παραχθεί σωστό προϊόν. Υπάρχει γι' αυτούς που τυποποιούν και οι υπόλοιποι απλά ελαιοποιούν. Υπάρχουν όμως απλές πρακτικές, όπως το αν θα έχουμε χωρίσει παρτίδες ανάλογα με την ποιότητα του καρπού, ώστε να μην καταστρέψουμε τον καλό, εάν καθαρίζουμε καλά τη γραμμή μας και σχολαστικά κάθε μέρα κ.ο.κ.

Ποια τεχνική είναι αυτή που βοηθάει καλύτερα

Γίνεται συζήτηση για την ψυχρή έκθλιψη. Μπορούν όλα τα ελαιουργεία να την κάνουν;

Σαφώς και μπορούν αλλά δεν το τηρούν ευλαβικά, γιατί, όταν εγώ έχω μια θεωρητικά ψυχρή έκθλιψη, σκεφτείτε το σαν να στύβω ένα πορτοκάλι. Ο χυμός πορτοκάλι, όταν θα το στύσω θα έχει και κομματάκια, όσο και να θέλω να το καθαρίσω. Όταν εγώ στο κρύο, θα φτάσω σε θερμοκρασία 40 με 45°C τη ζύμη ή και αφήσω πολύ περισσότερη ώρα τη ζύμη μέσα στο μαλακτήρα, το ελαιόλαδο που θα παράξω, λόγω της θερμοκρασίας, θα είναι πιο λεπτόρρευστο, άρα ο πελάτης καταλαβαίνει το ότι έχει πάρει περισσότερο λάδι ίσως, και ταυτόχρονα το ότι είναι πιο καθαρό. Ωστόσο δεν συμβαίνει αυτό. Αυτό που συμβαίνει είναι απλά το ότι έχω δημιουργήσει ένα μπεν μαρί, επί της ουσίας, αφού έχω ζεστάνει αρκετά, έχω χάσει θρεπτικά συστατικά του ελαιόλαδου, και όχι μόνο πολυφαινόλες.

Να πούμε λίγο για τα πλεονεκτήματα που έχουμε σαν Ελλάδα σε αυτό τον τομέα;

Εγώ πάντα παίρνω το μειονέκτημα και το κάνω πλεονέκτημα, με την έννοια του ότι εγώ έχω μία Κορωνέικη ποικιλία διαδεδομένη σε όλο τον πλανήτη. Αυτή τη στιγμή η Αργεντινή βάζει. Η Ισπανία βάζει. Η Αυστραλία το ίδιο. Ο λόγος που βάζουν Κορωνέικη είναι ότι πρόκειται για μια ποικιλία πολύ καλή στο να κάνει blend τα δικά τους ελαιόλαδα. Αυτό πρέπει να πάρω εγώ και να το εκτινάξω.

Έχουμε τη «Ferrari» του ελαιολάδου;

Ναι, για μένα έχουμε μία από τις καλύτερες βάσεις για να δημιουργήσουμε πολύ υψηλής ποιότητας ελαιόλαδα. Έχουμε ήδη δηλαδή πολύ υψηλής ποιότητας ελαιόλαδα και έχουμε ακόμα τοπικές ποικιλί-

ες, οι οποίες είναι πολύ καλές, οι οποίες μπορούν να γίνουν και blend με την Κορωνέικη.

Πώς βλέπουν οι μεγάλες ξένες αγορές το ελληνικό ελαιόλαδο αυτά τα χρόνια;

Δεν μας βλέπουν. Αυτό νομίζω εγώ γιατί κοιτάζω τα νούμερα και βλέπω τι ποσοστό ετικέτας έχω στο ράφι στην παγκόσμια αγορά.

Αφού έχουμε όλες αυτές τις προϋποθέσεις που περιγράψαμε, γιατί δεν καταφέραμε τελικά να δημιουργήσουμε αυτά τα επώνυμα τυποποιημένα ελαιόλαδα που θα έδιναν μια άλλη εικόνα στις αγορές;

Γιατί θεωρώ ότι βολεύει αρκετό κόσμο το χύμα.

Μόνο κέρδος μπορεί να έχει ένας παραγωγός που συμμετέχει σε έναν διαγωνισμό ποιότητας ελαιολάδου

Βολεύει αυτούς που εμπορεύονται αυτή την παραγωγή και εκείνους, οι οποίοι την παραλαμβάνουν για την τυποποίησή της;

Ακόμη και τους καλλιεργητές. Είπαμε πριν ότι υπάρχουν μικροί κλήροι. Κάποιοι κάνουν προσπάθειες μόνοι τους, κάποιοι όχι. Για κάποιον παραγωγό είναι εύκολο να πει το πουλάω χύμα. Για παράδειγμα λέει έχω 10 τόνους, τι να το κάνω, δεν μπορεί να τυποποιήσει και τα έξοδα του για να βγει στην αγορά είναι αρκετά. Το χύμα βέβαια θα μπορούσε να το πουλάει σε ελληνικές εταιρείες. Να υπάρχουν αρκετές ελληνικές εταιρείες και του τενεκέ και της ποιότητας. Μπορώ να έχω όλες τις κατηγορίες ελαιολάδου στην Ελλάδα. Έχω ποικιλίες και μπορώ να κάνω τα πάντα. Στην παγκόσμια αγορά τα ελαιόλαδα χωρίζονται σε χαμηλή, μεσαία και υψηλή κατηγορία. Η πλειοψηφία των δικών μας ελαιολάδων είναι στη μεσαία, αλλά για μένα αυτό είναι το πλειονέκτημα. Αν θα δοκιμάσουμε μια ξένη ποικιλία, η οποία βραβεύεται πολύ συχνά, θα συνειδητοποιήσουμε ότι τα ποιοτικά χαρακτηριστικά είναι το όσο πιο φρουτώδες, πικρό, πικάντικο, πολυπλοκότητα, αλλά ο μέσος καταναλωτής δεν μπορεί το αποδέχεται αυτό εύκολα.

Άρα η μεγάλη αγορά είναι σε χαμηλότερες ενδεχομένως κατηγορίες;

Υπάρχει το μερίδιο αγοράς για αυτά τα ελαιόλαδα δεν το συζητώ αλλά θεωρώ ότι με τις δικές μας ποικιλίες έχουμε μεγαλύτερο φάσμα.



Ως σύμβουλος στο ελαιόλαδο τι προδιαγραφές χρειάζεται μια καλή αναγνωρίσιμη μπράντα;

Θεωρώ η μικρότερη ποσότητα που θα πρέπει να έχει για να ξεκινήσει κανείς θα πρέπει να είναι γύρω στους 30 τόνους. Είναι όπως το κρασί, όπου υπάρχουν τα μπουτίκ οινοποιεία και οι οινοποιήσεις που γίνονται και σιγά σιγά φτάνουν τις 30 χιλιάδες φιάλες ή τις 50 χιλιάδες φιάλες και όσο μπορείς το αυξάνεις. Αυτή είναι η φιλοσοφία. Από εκεί και πέρα είναι καθαρά θέμα στρατηγικής, το πού θέλει να πάει κάθε εταιρεία. Εγώ μπορώ να υλοποιήσω, και ούτως ή άλλως από την πλευρά μου ως επαγγελματίας ακούω, το τι θέλει ο πελάτης. Δεν θα κάνω αυτό που θέλω εγώ.



Διαύγεια, αυστηρότητα και πολύ καλή φιλοξενία είναι τα χαρακτηριστικά του Athena IOOC, σύμφωνα με τον Οδυσσέα Βλαχάβα.

Μονοποικιλιακό ή blend;

Για παράδειγμα, εγώ είμαι ένας παραγωγός και αγοράζω Κορωνέικη από την ορεινή Μεσσηνία και από την πεδινή Μεσσηνία. Αυτό το ελαιόλαδο είναι blend; Είναι μονοποικιλιακό blend. Το blend είναι η ανάμειξη διαφορετικών ποιοτικών χαρακτηριστικών. Μπορεί να είναι της ίδιας ποικιλίας, αλλά όταν στην ορεινή Μεσσηνία το χαρακτηριστικό ελαιόλαδο είναι βοτανικό, γιατί μου βγάζει περισσότερο θυμάρι, ρίγανη, και πιο χαμηλά μου βγάζει γρασίδι ή αγκινάρα, ;οταν εγώ μπορέσω και δημιουργήσω όλη αυτή την πολυπλοκότητα, μονοποικιλιακό θα είναι, αλλά θα έχω blend.



Η ΔΡΟΣΕΡΗ ΑΝΟΙΞΗ ΕΥΝΟΕΙ

ΔΑΚΟ ΦΕΤΟΣ ΑΠΟ ΙΟΥΛΙΟ

Είτε με ειδικές δακοπαγίδες που επιδοτούνται μέσω των eco-schemes, είτε με την κλασική μέθοδο ψεκασμού, οι δυνατότητες δακοπροστασίας για τους παραγωγούς είναι πολλές. Μάλιστα, σύμφωνα με τους γεωπόνους, φέτος λόγω της δροσερής άνοιξης απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή.

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΓΙΑΝΝΗΣ ΡΟΥΠΑΣ

Μόνιμος βραχνάς ανεξαρτίτως καιρικών συνθηκών για τους παραγωγούς ελιάς αποτελεί ο δάκος της ελιάς (*Bactrocera oleae*). Επηρεάζει τόσο τις επιτραπέζιες, όσο και τις ελαιοποιήσιμες ποικιλίες.

Η ζημιά που δύναται να προκαλέσει είναι συντριπτική, αφού, αν αφεθεί να δράσει ανεξέλεγκτα, μπορεί να ρίξει την παραγωγή έως και 60%, ενώ υποβαθμίζει σημαντικά και την ποιότητα του ελαιολάδου/της επιτραπέζιας ελιάς. Στο ελαιολάδο προκαλεί αύξηση της οξύτητας, της οξειδωσης και αλλοιώνει τα οργανοληπτικά χαρακτηριστικά.

Το άριστο εύρος θερμοκρασιών ωοτοκίας είναι 20 - 28°C, ενώ σταματάει για θερμοκρασίες μικρότερες των 15 ή μεγαλύτερες των 33°C. Θερμοκρασίες κατά το καλοκαίρι άνω των 31°C και χαμηλή σχετική υγρασία (20-25%) προκαλούν μεγάλη θνησιμότητα στα αυγά, καθώς και στις νεαρές προνύμφες (ιδιαίτερα του 1ου και 2ου σταδίου). Ο δάκος, το χρόνο, ανάλογα με τις καιρικές συνθήκες, ευνοικές ή μη, συμπληρώνει συνήθως 3-5 γενιές. Κάπως έτσι, εφόσον πάντα επιβεβαιωθούν τα κλιματικά μοντέλα και το καλοκαίρι είναι πιο δροσερό συγκριτικά με το 2023 και το 2024, ο δάκος ίσως αρχίσει να ταλαιπωρεί τους παραγωγούς νωρίτερα, μια γενιά πριν, από Ιούλιο μήνα (2η έως 4η γενιά).

Στην Ελλάδα εδώ και πολλά χρόνια υλοποιείται πρόγραμμα δολωματικού ψεκασμού, το οποίο ωστόσο αφήνει πάντα... «νύγματα» τα οποία έρχεται και εκμεταλλεύεται το μονοφάγο έντομο, οδηγώντας σε σημαντική ζημιά τον ελαιοπαραγωγό. Γι' αυτό και πλέον οι γεωπόνοι συνιστούν επιπλέον δολωματικούς ψεκασμούς (μόνο σε εξαιρετικές περιπτώσεις ανάγκης κάλυψης), ώστε να επιτευχθεί η μέγιστη δυνατή προστασία.

Για την έναρξη του πρώτου ψεκασμού συνεκτιμώνται ορισμένοι παράμετροι:

- το ύψος του δακοπληθυσμού (5-8 δάκοι ανά παγίδα και ανά πενήνήμερο),
- η σχέση μεταξύ θηλυκών και αρσενικών ατόμων (τα θηλυκά να υπερτερούν των αρσενικών),
- το ποσοστό των θηλυκών,
- η κατάσταση του ελαιοκάρπου (έναρξη πτήξης-εξολοποίησης πυρήνα, μέγεθος καρπού) και
- οι κλιματολογικές συνθήκες (ύπαρξη ή όχι ευνοικών συνθηκών θερμοκρασίας και υγρασίας για την ανάπτυξη δάκου).

Αν υπάρξει αύξηση του πληθυσμού στις δακοπαγίδες, ακολουθεί δεύτερος ψεκασμός. Στους δολωματικούς ψεκασμούς δεν ψεκάζεται όλη η επιφάνεια του δένδρου. Αρκούν 200-300 γραμμάρια ψεκαστικού υγρού στο εσωτερικό της κόμης των δένδρων. Ανάλογα με το μέγεθος και την πυκνότητα των δένδρων ψεκάζεται και ανάλογος αριθμός. Εναλλακτικά μαζική παγίδευση του δάκου μπορεί να γίνει με τη χρήση δακοπαγίδων.

Εναλλακτικά υπάρχει και η μαζική παγίδευση

Οι πλέον αποτελεσματικές παγίδες είναι αυτές που περιέχουν προσελκυστική τροφή (θειική αμμωνία, πρωτεϊνούχες ουσίες) και προσελκυστικό υλικό φύλου (φερομόνες). Με τις εν λόγω παγίδες, οι οποίες παραμένουν ενεργές για 6 μήνες περίπου, ελέγχεται ο δάκος και παράλληλα δεν επιβαρύνεται ο καρπός της ελιάς, το λάδι και το περιβάλλον με εντομοκτόνα και άλλα χημικά κατάλοιπα. Δακοπροστασία προσφέρει και η καολίνη, ένα αργιλούχο υλικό, το οποίο δρα απωθητικά στην εναπόθεση αυγών στον καρπό, σε αρχικά όμως στάδια. Όσο μεγαλώνει ο καρπός και η επιφάνειά του, η κάλυψη με καολίνη μειώνεται και αυξάνει ο κίνδυνος ο δάκος να αφήσει τα αυγά του.

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΟΡΙΑ ΕΠΕΜΒΑΣΕΩΝ ΓΙΑ ΔΑΚΟ



ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ

5-8

ακμαία ανά παγίδα
και πενήνήμερο



ΘΕΡΜΟΚΡΑΣΙΑ

< 31-2

βαθμούς Κελσίου



ΥΓΡΑΣΙΑ

< 30%

σχετική υγρασία



ΣΥΝΘΗΚΕΣ

ΒΡΟΧΗ

Δεν αναμένεται

ΙΔΑΝΙΚΗ ΘΕΡΜΟΚΡΑΣΙΑ ΑΝΑ ΣΤΑΔΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΕΛΑΙΟΚΑΡΠΟΥ

			
Κατά τη διάρκεια της άνθησης	Κατά την καρπόδεση	Από την καρπόδεση μέχρι την έναρξη ωρίμανσης του καρπού	Μετά την έναρξη ωρίμανσης του καρπού μέχρι τη συγκομιδή

Τρεις μέρες πάνω από 33°C ίσον πρόβλημα

Μπορεί το ελαιόδεντρο να αποτελεί μια από τις μόνιμες καλλιέργειες με μεγάλη ανοχή και αντοχή σε θερμικό στρες, εντούτοις όλοι οι φυτικοί οργανισμοί διαθέτουν αγρονομικά όρια. Ειδικά στη λεκάνη της ΝΑ Μεσογείου, όπου τα τελευταία χρόνια συντελείται μία από ταχύτερες κλιματικές μεταβολές προς το θερμότερο και το ξηρότερο, η γνώση των ορίων είναι σοβαρή ανάγκη. Οι έντονοι καύσωνες επιβραδύνουν φυσιολογικές διεργασίες του φυτού αλλά και την ελαιοποίηση, ενώ υπό ακραίες συνθήκες οδηγούν σε έντονη καρπώπωση. Η έκθεση σε υψηλές θερμοκρασίες οδεύει σε απώλεια νερού, αναστολή των φυσιολογικών διεργασιών και κλείσιμο των στομάτων. Βέβαια, για να γίνει αυτό, χρειάζεται χρόνος. Τα πολύ σύντομα σοκ «θερμοπληξίας» κάτω από 33°C δεν προκαλούν μόνιμη βλάβη στις μεμβράνες, ούτε αλλοιώνουν την περιεκτικότητα σε υδατάνθρακες. Η απόκριση επομένως είναι αναστρέψιμη εάν η έκθεση γίνεται για πολύ σύντομο χρονικό

διάστημα. Να σημειωθεί πως η φυλλική επιφάνεια είναι πάντα 4-8°C πάνω από το εξωτερικό περιβάλλον. Απ' την άλλη, θερμική καταπόνηση για περίοδο περισσότερο από 2-3 ημέρες προκαλούν φυσιολογικές αποκρίσεις που απαιτούν πολύ περισσότερο χρόνο για να ανακάμψουν, ακόμη και 30 ημέρες ή περισσότερο, με συνέπεια την επιβράδυνση των φυσιολογικών διεργασιών που είναι κρίσιμες για την παραγωγικότητα, όπως η διαίρεση ή η επέκταση των κυττάρων ελιάς. Κατά κανόνα, η μεγάλη ζημιά γίνεται ιδιαίτερα σε ξερικά χωράφια με ελαιώνες λόγω του θερμικού στρες και της υδατικής καταπόνησης. Σε ποτιστικούς ελαιώνες κατά τη διάρκεια της ξηρασίας, η συμπληρωματική άρδευση μπορεί να διατηρήσει την υγεία και την παραγωγικότητα των δέντρων, ειδικά κατά τις κρίσιμες περιόδους ανάπτυξης των καρπών. Σε ξερικούς ελαιώνες η καταπόνηση των ελαιόδεντρων από το θερμικό στρες είναι πολύ πιο έντονη και εμφανής.

Άμεσες μέθοδοι μείωσης του θερμικού στρες



Στην πράξη υπάρχουν ουσιαστικά δύο δυνατότητες μείωσης των επιπτώσεων της θερμικής καταπόνησης στο ελαιόδεντρο. Όπως συμβαίνει με τα ανακλαστικά πάνελ που χρησιμοποιούνται στα παράθυρα του αυτοκινήτου το καλοκαίρι, η ανάκλαση μέρους της φωτεινότητας προκαλεί μια ελαφρά μείωση της θερμοκρασίας στο φύλλο. Επομένως η θερμότητα που αντιλαμβάνεται η ελιά θα είναι χαμηλότερη από την πραγματική θερμοκρασία. Πράγματι, η χρήση καολίνης και ζεόλιθου αντανάκλα μέρος του προσπίπτοντος φωτός, μειώνοντας τη θερμική καταπόνηση. Με την αύξηση της άρδευσης αυξάνεται επίσης το διαθέσιμο νερό για την ελιά, το οποίο μπορεί να το χρησιμοποιήσει για να αυξήσει την εξατμισοδιαπνοή. Κατά τη διαδικασία της εξάτμισης, τα μόρια με την υψηλότερη κινητική ενέργεια απομακρύνονται, με αποτέλεσμα τη μείωση της μέσης κινητικής ενέργειας των μορίων που παραμένουν. Αυτή η διαδικασία οδηγεί σε μείωση της θερμοκρασίας στα φύλλα, προσφέροντας έτσι μια φυσική μέθοδο ψύξης του φυτού.

DECCOSHIELD®

Ασπίδα Προστασίας Απέναντι στον Ήλιο



Μείωση των ζημιών
από ηλιακά εγκαύματα



Μείωση
της θερμοκρασίας του
φυτού και των καρπών



Μείωση των
απαιτήσεων του νερού



Γρήγηρή σύνθεση
για ευκολία στη χρήση



UPL Hellas - UPL Hellas - upl_hellas

www.uplcorp.com/gr

Ριζαρείου 16, 15233, Χαλάνδρι

ΑΡΙ ΕΞΕΛ 132521307000

ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΡΕΥΝΑ ΤΩΝ ΦΥΤΩΝ ΠΑΡΗΣΤΗΛΟΟΙΟΥΝΤΑΙ ΜΕ ΑΣΦΑΛΗ ΤΡΟΠΟ. ΝΑ ΜΑΛΑΞΕΤΕ ΔΙΑΝΤΑ ΤΗΝ ΕΠΙΣΤΑΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΤΗΝ ΕΚΤΕΛΕΣΕΙΣ ΕΚΤΟΣ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ
ΕΠΙΝΑΛΟ ΤΗ ΚΡΗΣΗ ΤΟΥ, ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΤΙΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΤΙΚΕΣ ΦΡΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ.

ΙΟΥΝΙΟΣ 2025



Ελαιοκομία με όραμα Στο μυαλό των μαέστρων της Χαέν

Για τον ελαιοπαραγωγό από το Πήλιο Κωστή Πατιστή χρειάστηκε επιμονή για να κατακτήσει την υποτροφία του Διεθνούς Ελαιοκομικού Συμβουλίου και να παρακολουθήσει το τρίμηνο πρόγραμμα της Χαέν για την ελαιοκομία. Επιστέγασμα όλης της εμπειρίας, σύμφωνα με τον ίδιο, ήταν η γνωριμία με την κουλτούρα των ανθρώπων του ελαιολάδου και την οργάνωση της κοινωνίας που πλαισιώνει τον κλάδο

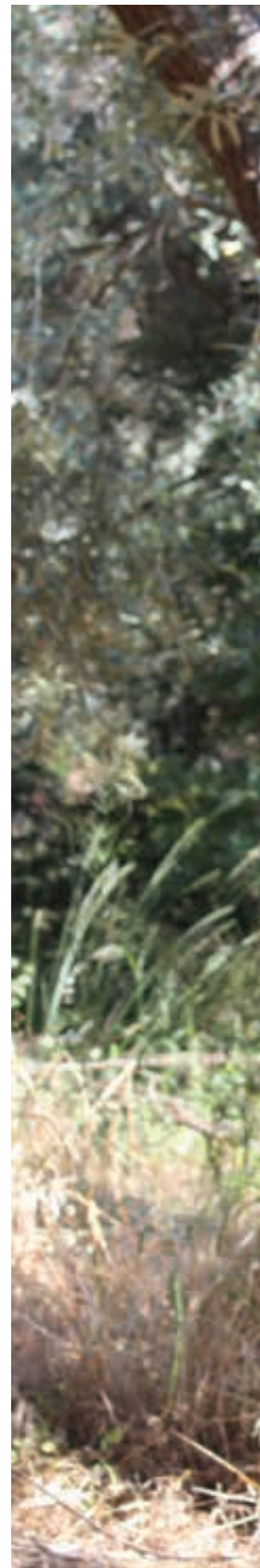
ΚΕΙΜΕΝΟ ΣΟΦΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

Στην ιστορική πόλη Χαέν της Ισπανίας, που συνδυάζει το ρωμαϊκό, το αραβικό και το χριστιανικό στοιχείο ενώ είναι περιστοιχισμένη από καταπράσινους ελαιώνες, οργανώνεται κάθε χρόνο το κορυφαίο εκπαιδευτικό πρόγραμμα πάνω στο ελαιόλαδο. Ένα τρίμηνο υπερεντατικό πρόγραμμα, 480 ωρών, από το Πανεπιστήμιο της Χαέν που παρακολουθούν περίπου 30 φοιτητές που προέρχονται κυρίως από τη Μεσόγειο. Περιλαμβάνει θεωρητικό σκέλος καθώς και επισκέψεις σε παραγωγικούς χώρους κι ελαιοτριβεία αλλά και δοκιμές ελαιολάδου. Πέρα από αυτό όμως οι φοιτητές έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν τους ανθρώπους πίσω από το success story του ισπανικού ελαιολάδου, της χώ-

ρας που ρυθμίζει την παγκόσμια αγορά. Ανάμεσα στους φοιτητές του φθινοπώρου 2024 ήταν κι ο Κωστής Πατιστής, ελαιοπαραγωγός στο Πήλιο που μας μεταφέρει την εμπειρία του.

Σπουδάζοντας με υποτροφία στη Χαέν

Όπως ο ίδιος περιγράφει η εντατική παρακολούθηση επί οκτάωρης βάσης καθημερινά σημαίνει αποχή από τις εργασίες κατά την περίοδο αιχμής της συγκομιδής και της ελαιοποίησης. «Ήμουν στη Χαέν και στο Πήλιο τηλεφωνούσα καθημερινά για να παρακολουθώ από μακριά τις εργασίες στον ελαιώνα και στο ελαιοτριβείο. Δεν ήταν εύκολο». Ο ιδανικός δε φοιτητής σύμφωνα με τον ίδιο είναι πτυχιούχος του κλάδου των γεωπόνων, μηχανολόγων ή χημικών τρόφιμου.







Δεν έχουν υπερφίαλη στάση
«Οι Ισπανοί αντίθετα με τους Ιταλούς δεν έχουν αναπτύξει το μάρκετινγκ ακόμη και χαρακτηρίζονται από μια σεμνότητα στην επικοινωνία του προϊόντος» θα πει ο Κωστής Πατιστής.

Αυτό διότι αρκετές παραδόσεις περιλαμβάνουν ποσοτικές αναλύσεις, αρκετή χημεία και στηρίζονται σε εξειδικευμένες διδακτορικές διατριβές. Χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι πτυχιούχοι άλλων κατευθύνσεων δεν καταφέρνουν να παρακολουθήσουν.

Η βεντάλια των θεωρητικών μαθημάτων

Το θεωρητικό σκέλος του προγράμματος καλύπτει τα στάδια παραγωγής του ελαιολάδου μετά το χωράφι και μεταφέρει πλούτο γνώσης σε μεγάλο φάσμα θεμάτων όπως τα φυσικοχημικά χαρακτηριστικά της ελιάς και του ελαιολάδου και τον ορισμό των ορίων ανάμεσα σε διαφορετικές κατηγορίες. Το πρόγραμμα δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην τεκμηρίωση της οργανοληπτικής αξιολόγησης ελαιολάδου, στην περιγραφή των ελατωμάτων που μπορεί να έχει καθώς και στα ισπανικά ΠΟΠ ελαιόλαδα. Εξετάζει ανάμεσα σε άλλα θέματα τη μηχανική συγκομιδή, τη σύνδεση χημικών και οργανοληπτικών χαρακτηριστικών και τους κατάλληλους χειρισμούς στο ελαιοτριβείο. Αναλύει ζητήματα που συνδέονται με το πυρηνέλαιο ενώ επεκτείνεται σε γενικότερα θέματα όπως συλλογές γενετικού υλικού της ελιάς καθώς και τον ελαιοκομικό κλάδο της Πορτογαλίας, του Μαρόκου και χωρών της Νότιας Αμερικής.

Γνωρίζοντας εξαιρετικές προσωπικότητες

Ένα σημαντικό προνόμιο, σύμφωνα με τον Κωστή Πατιστή είναι να γίνεσαι μαθητής εξαιρετικών προσωπικοτήτων που διδάσκουν το πρόγραμμα. Ανάμεσα τους ξεχωρίζει τον Marino Uceda Ojeda, έναν «γκουρού» του ελαιολάδου, ο οποίος με την πληθώρα των επιστημονικών άρθρων έχει αναλύσει σε βάθος μεταξύ άλλων τις βέλτιστες πρακτικές εξαγωγής ελαιόλαδου. «Είχαμε 3-4 διαλέξεις από τον Marino Uceda αλλά θα ήθελα να είχαμε τουλάχιστον διπλά-



σιες και πιστεύω ότι έτσι αισθάνονταν και όλοι οι υπόλοιποι συμφοιτητές», θα πει ο Κωστής Πατιστής. Μεγάλη εντύπωση του έκανε επίσης η πρακτική μελέτη που κάνουν στην Ισπανία τα πανεπιστήμια μαζί με άλλους φορείς όπως τα ελαιοτριβεία πάνω στις 4-5 πιο διαδεδομένες ποικιλίες για να πάρουν την καλύτερη έκφραση του καρπού. «Οι Ισπανοί είναι έτη φωτός μακριά από εμάς. Για παράδειγμα για μια δύσκολη ποικιλία που είναι η Hojiblanca εφαρμόζουν μάλαξη για 1½ ώρα για να δώσει ποιοτικό έξτρα. Επίσης χρησιμοποιούν τάλκη ως βοηθητική ουσία σε όλες τις

Πρακτική μελέτη κάνουν στην Ισπανία τα πανεπιστήμια πάνω στις 4-5 δημοφιλείς ποικιλίες για να πάρουν την καλύτερη έκφραση του καρπού

ελαιοποιήσεις γιατί φαίνεται ότι επιδρά πολύ θετικά στην ποιότητα και την ποσότητα. Βέβαια έχουν κάνει μελέτες για να επιλέξουν την κατάλληλη κοκκομετρία αλλά και να προσδιορίσουν το χρόνο που θα προσθέσουν τάλκη στην ελαιοποίηση», σημειώνει ο ίδιος.

Και ελληνικά ελαιόλαδα στο πρόγραμμα

Όσον αφορά στη δοκιμή ελαιολάδων, μια δραστηριότητα που περιλαμβάνονταν στο πρόγραμμα των περισσότερων ημερών, ο Κωστής Πατιστής θεωρεί ότι υπήρχαν περιθώρια βελτίωσης. «Δοκιμάσαμε συνολικά περίπου 360 ελαιόλαδα από 8 χώρες. Θε θέλαμε τα δείγματα να περιλαμβάνουν μεγαλύτερο αριθμό ποικιλιών με τη συμμετοχή ελαιολάδων περισσότερων χωρών», σημειώνει ο ίδιος. Είναι σημαντικό εδώ πάντως να προστεθεί ότι πλέον στο πρόγραμμα εντάσσονται και ελληνικά ελαιόλαδα τα οποία παρουσιάζει η Ειρήνη Κοκολάκη.



Τον γκουρού του ελαιολάδου Marino Uceda Ojeda (φωτό επάνω) είχε την τύχη να γνωρίσει ο Κ. Πατιστής.

Μεγάλο σχολείο είναι τα ισπανικά ελαιοτριβεία

Τουλάχιστον ένας ειδικός με πανεπιστημιακή μόρφωση σε ελαιοκομία και ελαιοποίηση, ο λεγόμενος μαέστρος, υπάρχει μέσα σε κάθε ελαιοτριβείο

Μεγάλο αποτύπωμα άφησε επίσης στον Κωστή Πατιστή η επίσκεψη σε ελαιοτριβεία. Έτσι διαπίστωσε ότι στο ελαιοτριβείο υπάρχει κατά βάση ένας τουλάχιστον ειδικός με πανεπιστημιακή μόρφωση πάνω στο αντικείμενο της ελαιοκομίας και της ελαιοποίησης. Αυτός μπορεί να είναι επιστημονικός συνεργάτης του Συνεταιρισμού ή του εκάστοτε παραγωγού ο οποίος συνήθως είναι και παραγωγός μεγάλης κλίμακας. Ο ειδικός αυτός έχει πλήρη κατάρτιση πάνω στο πώς δουλεύουν τα μηχανήματα και μαζί με τον ελαιοτριβέα καθοδηγεί τη διαδικασία εξαγωγής του ελαιόλαδου, ζητώντας συγκεκριμένες ρυθμίσεις για να πάρει το μέγιστο που μπορεί να δώσει ο καρπός. Πολλοί «μαέστροι» όπως αποκαλούνται στην Ισπανία οι ελαιοτριβείς έχουν τελειώσει το πρόγραμμα της Χαέν ή ένα αντίστοιχο πρόγραμμα της Κόρδοβα, έχουν τακτική επαφή με το Πανεπιστήμιο ενώ ήταν μαθητές ή συμφοιτητές με τους διδάσκοντες στη Χαέν. Επιπλέον ο μαέστρος στο ελαιοτριβείο δοκιμάζει κάθε παρτίδα και τις διαχωρίζει πολύ προσεκτικά ανάλογα με την ποιοτική κατηγορία ώστε να μην κινδυνεύσει να χάσει ποσότητες ελαιόλαδου μπερδεύοντας ελαιόλαδο υποδεέστερης ποιότητας με προϊόν ανώτερων χαρακτηριστικών.

«Οι δεξαμενές μπορεί να έχουν χωρητικότητα και

100 τόνων που σημαίνει ότι ένα μικρό λάθος μπορεί να φέρει ζημιά δεκάδων χιλιάδων ευρώ αν δει κανείς ότι η διαφορά τιμής ανάμεσα στις διαφορετικές ποιότητες μπορεί να ανέρχεται σε ένα ευρώ», θα πει ο Κωστής Πατιστής.

Σε ράγες ανάπτυξης η Ανδαλουσία

Σύμφωνα με τον Κωστή Πατιστή, και η κοινωνία είναι πολύ μπροστά σε επίπεδο οργάνωσης και σχεδιασμού. Η Ανδαλουσία έχει σχέδιο για το μέλλον του ελαιοκομικού κλάδου και με βάση τον προγραμματισμό έχουν μπορέσει να αυξήσουν το ποσοστό του έξτρα παρθένου από 40% σε 70-80% ενώ πλέον έχουν στραφεί περισσότερο και στα πιο «πράσινα» ελαιόλαδα.





αφιέρωμα

ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ

ΚΑΘΕ ΧΡΟΝΟ ΠΙΟ ΠΟΛΥ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ

Στην Στερεά Ελλάδα, η παραγωγή ελαιολάδου αποτελεί μια δραστηριότητα που κερδίζει κάθε χρόνο όλο και περισσότερο έδαφος σε σχέση με την κυρίαρχη παραγωγή επιτραπέζιας ελιάς. Μάλιστα τα πιο πρόσφατα στοιχεία να κάνουν λόγο για παραγωγή 150.000 τόνων ελαιολάδου ετησίως και 3.000 τόνων επιτραπέζιας ελιάς. Κυρίαρχες ποικιλίες η διπλής χρήσης Αμφίσσης αλλά και Κορωνέικη. Μεγαρίτικη και Μανάκι.

Χαράζει νέους δρόμους ο Συνεταιρισμός Στυλίδας

Μια οργάνωση-διαμάντι που πηγαίνει κόντρα στην τάση που θέλει τους συνεταιρισμούς μικρούς, μη παραγωγικούς και σίγουρα μη βιώσιμους, είναι ο Αγροτικός Ελαιουργικός Συνεταιρισμός Στυλίδας



Ο Αγροτικός Ελαιουργικός Συνεταιρισμός Στυλίδας είναι ο μεγαλύτερος συνεταιρισμός επιτραπέζιας ελιάς στην Ελλάδα με πάνω από 500 παραγωγούς μέλη και πάνω από 5.000 τόνους του προϊόντος επίσης πωλήσεις/εξαγωγές. Μια οργάνωση που στέκεται δίπλα στον παραγωγό για πάνω από 70 χρόνια στηρίζοντας την καλλιέργεια της περιοχής του. Ο ΑΕΣ Στυλίδας συμμετέχει στα μεγαλύτερα εκθεσιακά γεγονότα ανά τον κόσμο διαφημίζοντας τους παραγωγούς και το προϊόν τους που είναι και Προστατευόμενης Ονομασίας Προέλευσης. Ο λόγος για την «ΠΟΠ Κονσερβολιά Στυλίδας», η οποία εξάγεται σε όλη την Ευρώπη και από τη Νέα Ζηλανδία και το Μεξικό μέχρι τις ΗΠΑ και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα αποτελεί τον καλύτερο συνεταιριστικό πρεσβευτή της επιτραπέζιας ελιάς.

Συνεχείς επενδύσεις και ενεργειακή αυτονομία

Με επενδύσεις κάθε χρόνο στον μηχανολογικό και κτιριακό εξοπλισμό του εργοστασίου αλλά και σε Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας, ο ΑΕΣ Στυλίδας καθίσταται ένα από τα πιο σύγχρονα εργοστάσια με όλες τις απαραίτητες πιστοποιήσεις αλλά και ενεργειακά αυτόνομο σε αυτή την δύσκολη διεθνή συγκυρία.

ΒΙΟΛΟΓΙΚΗ ΚΑΛΙΕΡΓΕΙΑ

Το 30% του όγκου πωλήσεων του Αγροτικού Ελαιουργικού Συνεταιρισμού Στυλίδας καλύπτει η βιολογική σειρά προϊόντων.



Τα προϊόντα του Συνεταιρισμού καλύπτουν τις ανάγκες όλων των αγορών από το retail και τα HO.RE.CA μέχρι και την βιομηχανία. Αξίζει να σημειωθεί ότι η βιολογική σειρά προϊόντων, καλύπτει πλέον το 30% του όγκου των πωλήσεων, δίνοντας στον ΑΕΣ Στυλίδας τεράστιο πλεονέκτημα στις αναπτυσσόμενες αγορές του εξωτερικού.

Ένα πρότυπο νέο μοντέλο λειτουργίας για το μέλλον των συνεταιρισμών

Όπως προαναφέρθηκε, η οργάνωση στέκεται πάντα δίπλα στον παραγωγό δίνοντας τη μεγαλύτερη τιμή αγοράς για το προϊόν του αλλά και στηρίζοντας ποικιλοτρόπως την προσπάθειά του. Τελευταία κίνηση είναι η προσπάθεια να σταθεί δίπλα στον παραγωγό στις καλλιεργητικές φροντίδες αλλά και κατά τη διάρκεια της συγκομιδής με δικά του ιδιόκτητα μηχανήματα τα οποία θα ελαφρύνουν τον όγκο και το κόστος καλλιέργειας του ελαιοκαλλιεργητή. Ένα πολύ δύσκολο, απαιτητικό αλλά και πρωτοποριακό σχέδιο για τα ελληνικά δεδομένα, που έχει σαν στόχο να κρατήσει τον κόσμο στην καλλιέργεια ώστε αυτή να μην οδηγηθεί σε εγκατάλειψη. Στόχος φυσικά των ανθρώπων που Συνεταιρισμού να δημιουργήσουν ένα πρότυπο νέο μοντέλο για το μέλλον των συνεταιρισμών στην Ελλάδα.



Τα προϊόντα του ΑΕΣ Στυλίδας συσκευάζονται και κυκλοφορούν με το brand Elisti.



Ιστορίες κομψότητας

Από την εύφορη πεδιάδα των Ψαχνών Ευβοίας στα καλύτερα ράφια της διεθνούς αγοράς

Μια μικρή οικογενειακή επιχείρηση είναι η 8:26 Histories, που παράγει και εμπορεύεται το ομώνυμο εξαιρετικά παρθένο ελαιόλαδο από ιδιόκτητους ελαιώνες στην Κεντρική Εύβοια. Επικεφαλής της επιχείρησης είναι ο Χάρης Γουναράς, ο οποίος αναφέρει σχετικά: «Το κίνητρό μου ήταν και είναι να γνωρίσει ο καταναλωτής και ένα διαφορετικό προϊόν από Μανάκι και Θρουμπολιά αλλά και να διαδοθεί το καλό ελληνικό ελαιόλαδο στο εξωτερικό όσο γίνεται περισσότερο». Ήδη το εξαιρετικά παρθένο ελαιόλαδο 8:26 Histories, το οποίο εμφιαλώνεται σε ένα μοναδικό, κομψό, πολυτελούς σχεδιασμού μπουκάλι, ξεχωριστά αριθμημένο, είναι διαθέσιμο σε καταστήματα delicatessen και concept stores στο εξωτερικό και συγκεκριμένα σε Γερμανία, Γαλλία, Ολλανδία, ΗΠΑ και στην Ελλάδα.

Πρόκειται για έναν σπάνιο συνδυασμό από 50% Μανάκι και 50% Θρουμπολιά Αιγαίου, η οποία μπορεί να δώσει υψηλής

ποιότητας ελαιόλαδο αλλά ακόμη δεν έχει αναγνωριστεί ευρέως. Πρόκειται για ένα φυσικό μείγμα, που εμφανίζει ένα από τα χαμηλότερα επίπεδα οξύτητας στην αγορά. Η συγκομιδή είναι αυστηρή με μη μηχανικό τρόπο (χειρωνακτική εργασία). Το παραγόμενο ελαιόλαδο προσφέρει μια μεγάλη γκάμα γεύσεων και

αρωμάτων, ο συνδυασμός των οποίων δεν βρίσκεται εύκολα στην αγορά. Αρώματα όπως φρεσκοκομμένο γρασίδι, ρόκα, τσάι, χαμομήλι, φύλλο ντομάτας, λουλούδια, αμύγδαλο και καρύδι, όλα συνδυασμένα σε ένα μπουκάλι ελαιόλαδο.

Σημειώνεται ότι έμπνευση για το όνομα του ελαιολάδου αποτελεί η σειρά βιβλίων «Ηροδότου Ιστορίαι». Συγκεκριμένα στο 8ο βιβλίο, στο 26ο Κεφάλαιο, αναφέρετε στο στεφάνι από ένα κλαδί αγριελιάς (Κόπινος) το οποίο δινόταν ως βραβείο στους

νικητές των Ολυμπιακών Αγώνων. Αυτή είναι η πρώτη του ιστορική αναφορά στο δέντρο της ελιάς (ελαιόδεντρο) με το όνομα να τονίζει τη μεγάλη σημασία του.

ΦΥΣΙΚΟ ΜΕΙΓΜΑ

ΕΝΑΣ ΣΠΑΝΙΟΣ συνδυασμός από 50% Μανάκι και 50% Θρουμπολιά Αιγαίου, η οποία μπορεί να δώσει υψηλής ποιότητας ελαιόλαδο.



Ένα ελαιόλαδο με αρώματα όπως φρεσκοκομμένο γρασίδι, ρόκα, τσάι, χαμομήλι, φύλλο ντομάτας, λουλούδια, αμύγδαλο και καρύδι.

Επιστήμη και βέλτιστες πρακτικές

Το brand Oilove® αντιπροσωπεύει μια ελληνική οικογενειακή επιχείρηση που ιδρύθηκε το 2014. Στόχος της, σύμφωνα με τον επικεφαλής Σπύρο Αρμόρο, είναι να φέρει στο διεθνές τραπέζι το καλύτερο ελληνικό βιολογικό ΕVΟΟ

Μοναδικά προϊόντα φτιαγμένα με φροντίδα και σεβασμό, που δημιουργούνται με διαρκή βελτίωση της διαδικασίας παραγωγής που βασίζεται σε εξελικτικές καλλιεργητικές μελέτες, επιστημονικές αναλύσεις και εφαρμογή βέλτιστων πρακτικών. Σύμφωνα με τους ανθρώπους της Oilove® δημιουργείται μια συνεργιστική πλατφόρμα που φέρνει κοντά ελαιοπαραγωγούς μοιράζοντας εμπειρίες και πρακτικές αποδεικνύοντας ότι οι Έλληνες ελαιοπαραγωγοί μπορούν να δημιουργήσουν το μέλλον και να πετύχουν τους στόχους τους.

Το εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο Oilove® δημιουργήθηκε με πάθος και αφοσίωση για τη μεσογειακή διατροφή, αξιοποιώντας τα πλούσια

σε ποιότητα και ποικιλία αγαθά της ελληνικής γης. Παράγεται, συσκευάζεται και διακινείται σύμφωνα με τις πιστοποιημένες πρακτικές της ΕΕ για τη βιολογική γεωργία και τυποποίηση, τηρώντας τα διεθνή πρότυπα ασφαλείας και ποιότητας.

Ιδιόκτητοι ελαιώνες

Η πρώτη ύλη προέρχεται από ιδιόκτητες εκτάσεις στους ελαιώνες του Άστρους Αρκαδίας και της Τολοφώνας Φωκίδας, περιοχές πλούσιες σε ιστορία και παράδοση.

Η παραγωγή γίνεται με τη μέθοδο της ψυχρής έκθλιψης από τέσσερα είδη ελαιών, Κορωνέικη, Μανάκι, Μεγαρεϊτική και Πατρινή, καθενιά από τις

οποίες έχει τις δικές της ιδιότητες και γευσιγνωστικά χαρακτηριστικά, τα οποία διαφοροποιούνται ανάλογα και με την περιοχή καλλιέργειας.

Ταξιδεύουν σε 10 χώρες της Ευρώπης

Τα προϊόντα της Oilove® προορίζονται σχεδόν αποκλειστικά για εξαγωγή και διατίθενται στις αγορές δέκα χωρών της Ευρώπης, της Βόρειας Αμερικής και της Ανατολικής Ασίας κερδίζοντας ολοένα και περισσότερο την εμπιστοσύνη του καταναλωτικού κοινού σε αυτές.



Το εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο Oilove® δημιουργήθηκε με πάθος και αφοσίωση για τη μεσογειακή διατροφή.



ΒΙΟΛΟΓΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΑ

ΤΟ ΟΙΛΟVΕ® ΕVΟΟ παράγεται, συσκευάζεται και διακινείται σύμφωνα με τις πιστοποιημένες πρακτικές της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τη βιολογική γεωργία και τυποποίηση, τηρώντας τα διεθνή πρότυπα ασφαλείας και ποιότητας.



Σπύρος Αρμόρος, επικεφαλής Oilove®



ΣΤΗ ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ

Η μεγαλύτερη έκθεση τροφίμων και ποτών



Από 29 Ιουνίου έως 1η Ιουλίου στο Javits Center της Νέας Υόρκης θα λάβει χώρα η εκδήλωση Summer Fancy Food Show, η μεγαλύτερη έκθεση τροφίμων και ποτών της Β. Αμερικής, που διοργανώνεται από την Specialty Food Association (SFA). Η έκθεση απευθύνεται σε επαγγελματίες του κλάδου και προσφέρει ευκαιρίες για ανακάλυψη προϊόντων, δικτύωση και επιχειρηματικές συναντήσεις. Στους εκθέτες και η ΓΕΩΡΓΟΥΔΗΣ Α.Ε. με ιστορία άνω των 128 ετών στη μεταποίηση και εξαγωγή επιτραπέζιας ελιάς με σκοπό την περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της στις διεθνείς αγορές. Θα παρουσιάσει νέα καινοτόμα προϊόντα με έμφαση σε νέες γεύσεις, καθώς και πρακτικές συσκευασίες που ενισχύουν τη χρήση της επιτραπέζιας ελιάς σε επίπεδο καταναλωτή.

ΜΕ ΔΙΚΟ ΤΟΥ ΣΑΛΟΝΙ ΤΟ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ

Στη διεθνή έκθεση Food & Drinks από 14-16 Νοεμβρίου 2025

Με έναν νέο σχεδιασμό, προσαρμοσμένο στις σύγχρονες απαιτήσεις του lifestyle της γαστρονομίας, η έκθεση Food & Drinks by Detrop έχει ως στόχο να αναδείξει την πλούσια μεσογειακή διατροφή και τις πλέον σύγχρονες μεθόδους παραγωγής προϊόντων που επικρατούν στον κλάδο. Η μοναδική πιστοποιημένη διεθνής έκθεση τροφίμων και ποτών στην Ελλάδα κατά τα πρότυπα της Παγκόσμιας Ένωσης Εκθέσεων (UFI) φιλοξενεί για μία ακόμη χρονιά μια ξεχωριστή θεματική ενότητα για το



ελαιόλαδο με τον τίτλο Golden Olive όπου θα παρουσιαστούν έξτρα παρθένα ελαιόλαδα και οι πιο ξεχωριστές ποικιλίες επιτραπέζιας ελιάς, μέσα από διάφορα παράλληλα events. Σε αυτά περιλαμβάνονται και οι διαγωνισμοί TABLE OLIVES TROPHY και OLIVE OIL TROPHY που έχουν ως στόχο την ανάπτυξη του ελαιοκομικού τομέα και την προβολή των προϊόντων του, ενώ παράλληλα, προσφέρουν την εξαιρετική ευκαιρία στις επιχειρήσεις του ελαιοκομικού τομέα, να αποκτήσουν ένα βραβείο κύρους.

ΠΑΡΕΝΙΑΥΤΟΦΟΡΙΑ

Αν κρίνω από το ρυθμό με τον οποίο κινούνται τα πράγματα στον κλάδο, θα μπορούσα να πω ότι η ελαιοκομία στη χώρα μας δεν έχει τύχη.

Η ΠΟΛΙΤΕΙΑ παραμένει πεισματικά απούσα στη διαμόρφωση μιας στρατηγικής για τα θέματα του κλάδου, οι ελαιοκαλλιεργητές έχουν χάσει κάθε δυνατότητα ενιαίας έκφρασης και δείχνουν παντελώς ξεκομμένοι από τις όποιες αποφάσεις, οι λίγοι ισχυροί από την εμπορία και μεταποίηση του προϊόντος προτιμούν την παρούσα κατάσταση που τους κατέστησε ισχυρούς, παρά οτιδήποτε άλλο που θα μπορούσε να θέσει υπό αμφισβήτηση την ισχύ τους.

Η ΕΛΛΑΔΑ έχει ανάγκη από μια συστηματική προσπάθεια περαιτέρω βελτίωσης της ποιότητας του ελαιολάδου στη βάση ενός αυστηρού πρωτοκόλλου, το οποίο θα διέπει όλα τα στάδια παραγωγής και τυποποίησης του προϊόντος, κυρίως όμως, έχει ανάγκη από την ανάληψη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, οι οποίες, όχι μόνο θα αναβαθμίσουν την ταυτότητα του εγχώριου ελαιολάδου αλλά και θα διευρύνουν σε σημαντικό βαθμό τις ποσότητες που οδηγούνται σήμερα στην τυποποίηση.

ΑΝΤΙ ΛΟΙΠΟΝ ο ΣΕΒΙΤΕΛ να κυνηγάει τον τενεκέ της ντόπιας κατανάλωσης, καλύτερα να κάνει κάτι για τα βυτία των εξαγωγών που φεύγουν χύμα, με ό,τι αυτό σημαίνει για τις τιμές παραγωγού και την κατηλωμένη υπεραξία του προϊόντος.



Διαρκής προστασία από τον Δάκο

Το Karate Trap® B είναι παγίδα προσέλκυσης και θανάτωσης που προσφέρει διαρκή προστασία από τον δάκο στην καλλιέργεια της ελιάς με τη μέθοδο της μαζικής παγίδευσης. Προσφέρει ισορροπημένη και επίμονη απελευθέρωση των ελκυστικών και υψηλή και διαρκή αποτελεσματικότητα.



Karate Trap® B

syngenta.



Τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα να χρησιμοποιούνται με ασφαλή τρόπο. Να διαβάζετε πάντα τις ετικέτες και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από τη χρήση, καθώς και τις προειδοποιητικές φράσεις και συμβόλα. ΑΑΔΑ: 14778 / 12.07.2021

www.syngenta.gr

Ακολουθήστε μας:   @syngentahellas

Syngenta Hellas

Μονοπρόσωπη Α.Ε.Β.Ε.

Ανθούσα Αττικής, ΤΚ 153 49

τηλ. 210 66 66 612-3

ΒΙ.ΠΕ.Θ., Σύνδεσ, Θεσσαλονίκη

τηλ. 2310 796 940-3

Elisti

HIGH QUALITY GREEK OLIVES



Συνδυάζοντας την ποιότητα,
τη γνώση και την παράδοση

ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΣΤΥΛΙΔΑΣ

Βι.Πε. Λαμία, 35100 Τηλέφωνο & Φαξ: 22310 42486, 42440, 42460

Email: info@stylidacoop.gr

www.stylidacoop.eu

