

- PREOCUPA LA SITUAZIONE DEL SETTORE

I conti che non tornano per il vino italiano

I prezzi delle uve pagati ai produttori, in particolare al Sud, sono su livelli così bassi da far presagire la fine di molte aziende.

Tutto questo mentre i numeri della scorsa vendemmia restano «ballerini» per la cronica mancanza di chiarezza che affligge il settore

di **Fabio Piccoli**

Non è facile scrivere un articolo come questo: le parole vanno soppesate con attenzione perché di mezzo c'è un settore, quello vitivinicolo, decisamente strategico per il nostro Paese. Un settore sul quale campano, tanto per essere chiari, quasi 40.000 imprese imbottigliatrici, 700 cooperative e, soprattutto, circa mezzo milione di viticoltori.

È un settore che oggi è in crisi. Non abbiamo paura a usare questa parola, perché quando alla vigilia della vendemmia 2008 parlammo di prezzi delle uve, in particolare nel Sud Italia (ma non è che al Nord e al Centro vada tanto meglio), che difficilmente supereranno i 20 centesimi al chilo, è evidente che non si può che parlare di crisi.

Una denuncia caduta nel vuoto

Lo ammettiamo con tutta onestà, ci saremmo aspettati una reazione molto più forte alle parole di Emilio Pedron, amministratore delegato del maggior gruppo vitivinicolo italiano, il Giv, che al nostro settimanale nelle settimane scorse (vedi *L'Informatore Agrario* n. 21/2008) dichiarava che «gli stessi successi del vino italiano sui mercati internazionali sono stati finanziati dal sottocosto con cui sono state pagate le uve nel nostro Paese. Dove non c'è il corretto equilibrio tra tutti i segmenti della filiera, che devono, a vari livelli - aggiungeva Pedron - conseguire del profitto, è difficile consolidare il successo, si vive di speculazioni».

Speculazioni che hanno il limite di durare poco, talvolta lo spazio di un attimo. Il mercato del vino italiano, infatti, non sta conoscendo un periodo particolarmente florido

e l'atteggiamento di voler incidere solo sul costo della materia prima (praticamente annullandolo) non è una modalità che può dare risultati importanti né di breve né tantomeno di lungo periodo.

«È la dura legge del mercato», potrebbe obiettare qualcuno. Ma questo sarebbe vero se poi questa mannaia scesa sulla testa dei viticoltori portasse a dei risultati di successo effettivo alle imprese vitivinicole italiane, ma così non è.

Affermare oggi, pertanto, che per molti viticoltori italiani, del Sud in modo particolare, sta suonando una preoccupante campana a morto non è purtroppo esagerare. Giorni fa in Sicilia, nel Trapanese, alcuni viticoltori ci sciorinavano con notevole professionalità i diversi costi di produzione a loro carico per poter portare alle cantine (cooperative o private) un'uva di qualità adeguata. E, badate bene, non si trattava di piccoli viticoltori con pochi ettari (in questo caso viene spesso facile l'obiezione del «devono ingrandirsi se vogliono avere costi competitivi»), ma tra i maggiori fornitori di uve delle cantine trapanesi. Ebbene, oggi questi viticoltori con il prezzo delle uve a loro più o meno promesso (siamo ancora ben lontani da una contrattazione preventiva degna di questo nome) stanno lavorando in totale, assoluta perdita.

Tanto per essere chiari, se non fossero imprese famigliari che da generazioni fanno questo lavoro, abituate a stringere la cinghia quotidianamente, sarebbero fabbriche a cielo aperto da chiudere all'istante.

Qualcuno potrà obiettare: è inimmaginabile pensare che con il mercato odierno, con la competizione internazionale sempre più accesa, il nostro sistema vitivinicolo possa ancora sostenere un numero così ampio di imprese e vitivinicoltori.

Vero. Ma consentiteci di dire che queste evoluzioni stanno avvenendo in un silenzio

assordante e con modalità che non ci piacciono. Un mercato senza regole, dove solo la speculazione regna sovrana, non solo è scorretto sul piano etico, ma decisamente discutibile anche sul piano meramente economico.

Non saper gestire con intelligenza e accortezza questo processo evolutivo potrebbe essere estremamente pericoloso per tutta la filiera produttiva.

Manca chiarezza

Ma i conti che non tornano non finiscono qui.

Nel numero 26/2008 del nostro settimanale (a pag. 70), Giancarlo Lechthaler sottolineava come tra i fattori del ribasso dei prezzi dei vini italiani vi fosse l'errata valutazione dei numeri della vendemmia 2007, che secondo le stime doveva essere non superiore ai 42 milioni di ettolitri mentre nella realtà (secondo le dichiarazioni di raccolta che sono alla fine molto più affidabili) si è attestata almeno sui 47 milioni di ettolitri. Cinque milioni di ettolitri in più che peserebbero notevolmente sull'economia complessiva del settore.

Una grande differenza dettata, secondo il parere di molti operatori, da diversi fattori tra i quali, il più importante, gli oltre 50.000 ha di vigneto ancora non riconosciuti a livello ufficiali. Insomma 50.000 ha di vigna anonima, abusiva.

Inutile meravigliarsi se a distanza di decenni molte regioni italiane ancora non hanno un catasto viticolo aggiornato. Inutile meravigliarsi se nonostante controlli e controcontrolli, aerofotogrammetria, indagini in vigna, confronti incrociati con le carte (il settore vitivinicolo è il più burocratizzato in assoluto), il vigneto italiano abbia ancora dei buchi neri.

Siamo di fronte all'ennesima vicenda italiana della serie «potremmo risolvere la questione in pochi minuti ma non lo vogliamo fare». Il motivo preciso non si sa. O lo si viene a scoprire quando un magistrato zelante indaga o se un produttore delatore comincia a raccontare.

Perché continua a far così paura la trasparenza nel nostro Paese? Perché non ci si ribella soprattutto quando ad avvantaggiarsene sembra che siano veramente in pochi, forse nessuno?

Tanto per la cronaca, proprio in questi giorni l'Istat ci racconta che il Vigneto italiano, quello destinato alla produzione di uva da vino, nel 2007 è sceso di altri 2.000 ha rispetto al 2006 (a dimostrazione che le modifiche della struttura produttiva stanno comunque andando avanti inesorabilmente). Ci piacerebbe pensare che sono dati certi sui quali costruire finalmente strategie durature. •