

Speciale UVA DA TAVOLA

Programmazione tecnico-commerciale e innovazione di un comparto in crisi

DOMENICO ZAGARIA¹ - MICHELE MELILLO² - LUIGI CATALANO¹ - VITO A. N. MELILLO¹

¹Agrimeca Grape and Fruit Consulting srl, Turi (Ba)

²Graper, Gioia del Colle (Ba)

Il 2016 dell'uva da tavola italiana sarà ricordato come uno degli anni peggiori per un comparto che fino a pochi lustri fa era ai vertici mondiali per produzioni, mercati serviti e innovazioni apportate. Le difficili condizioni climatiche (Fig. 1), con piogge insistenti non solo in settembre, hanno danneggiato oltre il 65% del prodotto, che in molti casi non è stato nemmeno raccolto.

Secondo quanto riportato da Ismea (Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare) l'andamento dei mercati dell'uva da tavola nel 2016 è stato sottotono e con quotazioni in calo o tutt'al più stabili (Fig. 2). L'esordio delle uve pugliesi ha fatto registrare valori inferiori rispetto alla stagione precedente. Le uve apirene, invece, hanno mostrato un buon flusso, in particolare verso l'estero, dove la minore presenza di prodotto egiziano e marocchino ha agevolato le vendite del prodotto nazionale. Alla fine di agosto, con l'arrivo dell'uva Italia di standard ottimali per colorazione

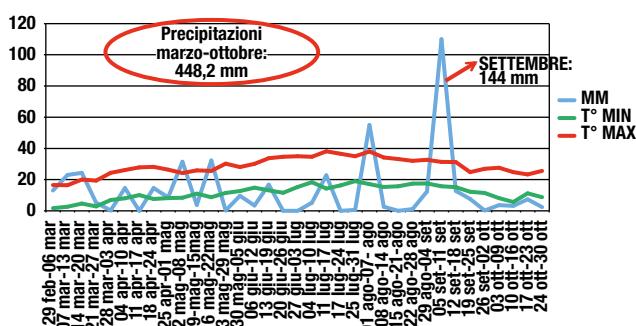
e dimensioni del grappolo, vi è stata una crescita della domanda. Tuttavia, la presenza sul mercato di prodotto estero proveniente da Grecia, Spagna e Turchia, esitato a prezzi concorrenziali, ha comportato un'ulteriore flessione delle attività di scambio ed una più debole richiesta di uve nazionali. Poi di nuovo un calo delle quotazioni, in particolare per le uve pugliesi interessate da problemi di ordine qualitativo (marciumi e muffe). Diversa la situazione per il prodotto siciliano che presentava una migliore intonazione della domanda con quotazioni più stabili per la varietà Italia e anche superiori per Redglobe.

In questo contesto, le uve da tavola, in particolare quelle rosse - con e senza semi - molto richieste dai mercati, specialmente russo e inglese, hanno subito un rallentamento negli scambi o non sono state affatto ritirate; il clima avverso le ha in seguito irrimediabilmente rovinate. Questa situazione è anche la diretta conseguenza dell'embargo russo, considerato l'elevato gradimento di quel mercato verso le uve pigmentate.

Pianificazione commerciale deficitaria

Il distacco tra il mondo della produzione e quello della commercializzazione è sempre più evidente, con sempre maggiori difficoltà a razionalizzare i volumi e le tipologie prodotte, adeguandoli alle reali esigenze del mercato, a causa di una scarsa collaborazione fra esportatori e produttori. La mancanza di una seria programmazione del comparto non consente ai vari attori della filiera di operare in maniera serena e costruttiva.

La ricerca di sistemi produttivi in grado di contenere il più possibile i costi di produzione, garantire la continuità di



approvvigionamento e mantenere alti gli standard qualitativi, non sono scelte per cercare di emergere tra i diversi operatori, ma obblighi da rispettare se si vuol rimanere sul mercato. Un'attenta e mirata programmazione del settore non può prescindere dalla disponibilità di dati certi. Restano ancora senza risposta la consistenza della reale superficie dedicata alla produzione di uva da tavola; del rapporto tra uva apirena o con semi; della produzione/ha per ogni singola varietà. Domande queste alle quali attualmente è difficile rispondere.

L'ultima analisi statistica sull'evoluzione delle produzioni e delle superfici in Italia (dettaglio regionale) nel periodo 2006-'12 è stata elaborata dal Crea-Utv di Turi (Ba) su dati Ismea, alla quale si aggiungono i dati congiunturali Istat del 2014. Essi mostrano un chiaro trend in discesa per superfici investite e produzioni realizzate (Tab. 1). Dati significativi, ma insufficienti a rappresentare un comparto in continua evoluzione per il ricambio varietale che sta sostituendo progressivamente le uve con semi a favore delle nuove varietà apirene, in particolare quelle provenienti da programmi di miglioramento genetico californiani per il cui impianto è necessario il pagamento di "royalty".

L'esordio sul mercato dei club varietali anche per l'uva da tavola ha introdotto una importante novità nel campo della programmazione della produzione. Il tetto agli ettari di produzione per varietà e l'obbligo di conferimento stanno ponendo le condizioni per uno stretto rapporto tra viticoltore e commerciante che saranno obbligati a produrre e vendere organizzando e pianificando le coltivazioni.

L'importanza del post-raccolta

Il mercato della frutta è sempre più Asia-centrico. La ricca Europa, con i suoi 400 milioni di consumatori, è un'inezia se confrontata ai quasi 3 miliardi di abitanti di quella parte di mondo. E in tutto questo, le tecniche di raccolta

TAB. 1 - PRODUZIONI E SUPERFICI DI UVA DA TAVOLA IN ITALIA NEL PERIODO 2011-'14

	2011	2012	2013	2014	Var % 2011-2014
Produzione totale (t)	1.212.315	1.056.613	1.108.353	998.629	-17,63%
Superficie Totale (ha)	59.455	53.885	49.613	46.638	-21,56%
Resa (t/ha)	21	20	24	22	4,76%

Fonte: elaborazione Crea-Utv su dati Ismea – Dati Istat.

Nuova linea «seedless» della Rete IVC (Italian Variety Club)

BO-CM-179

- **Origine:** Italia x Crimson Seedless
- **Epoca di maturazione:** fine luglio sotto rete
- **Sapore:** moscato, dolce, gradevole
- **Peso medio acino:** 4-5 g
- **Peso medio grappolo:** 0,8 – 1 kg
- **Caratteristiche generali:** fertilità ottimale, ottima resistenza alla frigoconservazione

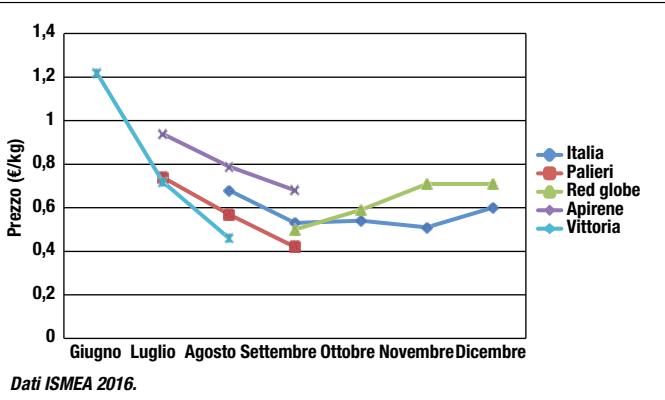


Fig. 2 - Prezzi medi dell'uva da tavola italiana nella stagione 2016.

ed il post-packaging assumerà un ruolo di fondamentale importanza.

Il ricambio a favore delle uve senza semi renderà sempre più difficoltosa la gestione di queste varietà, che necessitano di essere raccolte col giusto grado di maturazione e di un idoneo periodo di conservazione. Attualmente, molte delle "packing-house" presenti sul territorio non sono dotate di idonei impianti per lo stoccaggio delle uve da tavola. Considerando il trend dei mercati, fortemente orientati verso le uve apirene, questo aspetto deficitario potrà rappresentare un ulteriore difficoltà per il comparto. Sarà allora necessario approfondire e sviluppare un "know-how" sulla gestione del post-raccolta al fine di ottenere una buona competitività sui mercati e garantire una costante qualità del prodotto.

La GDO

Per l'uva da tavola, la Grande Distribuzione Organizzata (GDO) attualmente rappresenta il principale canale di vendita con circa il 60% del volume totale, suddiviso tra supermercati (39%), ipermercati (13%), discount (6%) e liberi servizi (2%). Il restante 40% riguarda la vendita al dettaglio tradizionale, ripartito tra mercati rionali e ambulanti (20%), negozi di frutta e verdura (17%) e altri (3%).

Per la GDO il 2016 è stato un anno di crisi, alimentato dal clima di incertezza nel contesto congiunturale nazionale ed internazionale che hanno inciso sul comportamento

Pareri discordi sulla doppia denominazione dei vitigni ibridi e sulle varietà autoctone di vite ad uva da vino

L'Accademia Italiana della Vite e del Vino si è pronunciata sostanzialmente contro l'impiego dei nomi di importanti vitigni da vino (es. Merlot, Cabernet, Sangiovese, ecc.), completati con l'aggiunta di un altro nome di fantasia, per indicare nuove varietà ibride, ottenute quindi da incrocio. Non è legittimo attribuire ad una nuova costituzione il nome di uno dei genitori, poiché ciò potrebbe indurre in errore gli utilizzatori, che potrebbero ritenere che si tratti di una mutazione gemmaria di quella stessa cultivar isolata con la selezione clonale. È stato fatto notare che questa confusione sta già verificandosi per alcuni vitigni recentemente ottenuti per incrocio tra alcune note cultivar europee di *V. vinifera* e altre varietà appartenenti a specie americane ed asiatiche. Potrebbe sembrare che tale scelta sia stata dettata dall'obiettivo commerciale di favorire la diffusione delle nuove accessioni sfruttando la presenza di un nome importante e conosciuto.

Per quanto riguarda il problema dei vitigni autoctoni italia-

ni che, secondo l'articolo 6 della legge del Testo Unico della Vite e del Vino, sono quelli appartenenti a *V. vinifera*, "di cui è dimostrata l'origine esclusiva (sic) in Italia e la cui presenza è rilevata in aree geografiche delimitate del territorio nazionale", l'Accademia Italiana della Vite e del Vino ritiene che la possibilità di etichettare alcuni vini con il nome della varietà accompagnata dalla dicitura "vitigno autoctono italiano" creerà non pochi problemi sotto il profilo applicativo. Le ricerche degli ultimi anni hanno infatti dimostrato che non è facile stabilire con certezza l'origine nazionale di molti vitigni presenti anche da secoli nel nostro Paese, e che anzi in molti casi sussistono chiare evidenze di una loro provenienza storica dall'Asia, dalla Grecia o dai Balcani.

Tratto dalla Newsletter dell'Accademia dei Georgofili (Fi), 11 gennaio 2017.

dei consumatori a rimandare gli acquisti. A questo si aggiunge l'aumento della deflazione e della povertà: dal 2005 a oggi la percentuale di persone che vivono nell'indigenza assoluta è raddoppiata all'8% della popolazione. Tutto ciò, nel bilancio 2016 si è concretizzato con un calo delle vendite di circa l'1,5% dei prodotti freschi a peso variabile.

Si aggiunga che, per l'uva da tavola, la GDO italiana è ancora lontana dai competitor europei nella proposta di uve senza semi; è importante che il mercato nazionale operi da volano per la produzione di nuove varietà. Questo renderebbe la produzione più solida e capace di affrontare la competizione degli altri Paesi produttori.

Il ruolo dell'innovazione

La modernizzazione delle tecniche agronomiche potrà di sicuro giovare all'intero settore. Le coperture delle uve da tavola, introdotte e sviluppate in Italia, rendono necessaria una revisione anche strutturale del vigneto. Il tendone a doppio impalcio "tipo Puglia" con la separazione su diversi piani della vegetazione e della produzione, non ha più maniera di essere proposto quando si coprono gli impianti con i film plastici. Un grande risparmio al momento dell'impianto, che permetterebbe di razionalizzare la gestione e ridurre i costi di produzione.

Alcuni prototipi di queste nuove soluzioni proposte hanno già passato la fase di rodaggio ed attendono ora di essere interpretate correttamente dai viticoltori che si spera siano pronti e reattivi ai cambiamenti proposti.

Grandi attese ci sono dai programmi di "breeding" avviati negli ultimi tempi in Puglia. Quello più datato è sviluppato dalla società Grape & Grape che ha già lanciato alcune varietà: Luisa, Fiammetta, Apulia Rose. Altro programma da cui ci si attendono importanti risultati è quello sviluppato dal Crea-Unità di Ricerca per l'Uva da Tavola e la Vitivinicoltura in Ambiente Mediterraneo (Utv) di Turi (Ba), che comprende decine di selezioni in avanzato stato di valutazione e pronte per essere proposte ai viticoltori.

Ultima iniziativa, avviata da 2 anni, ma che sta già valorizzando alcune costituzioni realizzate singolarmente dai singoli partner, è quella proposta da Italian Variety Club ("Rete IVC"), un contratto di rete tra 17 delle imprese pugliesi e siciliane più significative del panorama produttivo

nazionale, con autorevoli istituzioni scientifiche impegnate nella ricerca di base ed applicata. Rete IVC sta sviluppando un ambizioso programma di miglioramento genetico per la costituzione di varietà di uva da tavola adatte alla coltivazione nelle condizioni pedoclimatiche mediterranee, coniugando insieme l'enorme patrimonio scientifico e le importanti dotazioni strutturali e tecniche delle istituzioni di ricerca, alla grande capacità imprenditoriale delle imprese che costituiscono tutt'oggi pietre miliari nell'evoluzione della coltura. Anche in questo caso, alcune selezioni promettenti sono già sotto stretta osservazione per un imminente lancio (vedere riquadro).

Nel settore del post-raccolta, l'Apeo (Associazione produttori esportatori ortofrutticoli) e l'ITS Agroalimentare Puglia hanno promosso un corso di alta formazione per "Tecnico superiore della gestione del post-raccolta della filiera ortofrutticola" mirato alla creazione di figure professionali da impiegare nelle "packing house" e che vede la docenza dei maggiori esperti nazionali ed internazionali del settore. Un ulteriore esempio di collaborazione tra istituzioni pubbliche ed imprese private.

Conclusioni

Il progresso del comparto della viticoltura da tavola dovrà avvenire attraverso una sua interpretazione in senso più ampio, assieme e con il territorio che la ospita, attraverso le sue genti e tutti i soggetti operanti nella filiera. Al contrario di altri settori, quello dell'uva da tavola è caratterizzato dalla presenza di imprenditori giovani, o quanto meno di un'età media di gran lunga inferiore a quanto si riscontra in altri compatti. Imprenditori pronti a recepire le innovazioni e, in molti casi, più propensi dei genitori a costituire forme aggregate per le gestione dell'intera filiera.

Si auspica anche un diverso rapporto produttori/operatori commerciali, che dovrà necessariamente essere basato su una maggiore reciproca fiducia, proiettata nel futuro, al fine di produrre in campo ciò che realmente richiede il mercato. Programmazione significa semplicemente questo! Alcuni segnali positivi ci sono; la speranza è che tali buoni propositi siano supportati da annate produttive migliori di quella appena terminata per ridare fiducia e slancio al rinnovamento lentamente avviato.