

Gli *incontri* di  
**FRUTTICOLTURA**  
e di ortofloricoltura

**WEBINAR**

Mercoledì  
15 giugno 2022  
ore 16.30-18.30



**Innovazione varietale e royalties**  
per mele, kiwi e uva da tavola

# Innovazioni e royalties nel comparto dell'uva da tavola

**Luigi Catalano**



**CIVI-Italia**



**AGRIMECA**  
GRAPE AND FRUIT  
CONSULTING

**AGRIMECA Grape And Fruit Consulting**

Organizza:



Media Partner:



# L'ISTANTANEA DELL'UVA DA TAVOLA IN ITALIA

- 4° paese produttore mondiale (dopo Cina, Cile e Perù – nel 2010 era leader), 1° in EU;
- 6° paese esportatore (dopo Cina, Cile, USA, Paesi Bassi, e Perù);
- 46.700 ha di cui il 52% in Puglia (24.500 ha), 40% Sicilia (18.800 ha) e 8% tra Basilicata, Calabria, Sardegna e Lazio (3.400 ha);
- Produzione annua di 1 Mln T di cui 38% assorbita da consumi interni; 45% destinata export; 15% trasformazioni in succhi; 2% perdite lungo la filiera.



Organizza:

Media Partner:

Al registro nazionale delle varietà di vite del Mipaaf (<http://catalogoviti.politicheagricole.it/catalogo.php>) sono iscritte 182 varietà di uva da tavola.

L'offerta italiana è ancora incentrata su “varietà storiche” con semi che rappresentano circa il 70% della produzione: **Vittoria, Palieri, Italia e Red Globe.**

L'IGP Uva di Puglia riguarda le varietà: Italia, Regina, Victoria, Michele Palieri e Red Globe.



L'IGP Uva da tavola di Mazzarrone (Sicilia) riguarda le varietà: Italia, Victoria, Red Globe, Black Magic, Black Pearl e Michele Palieri.

Le uve seedless mostrano incrementi in superfici coltivate e produzioni che non riescono però a sostenere la domanda, con varietà coltivate, specialmente in Puglia, molto “datate” come *Regal Seedless* e *Crimson Seedless* (libere da privativa) e *Superior Seedless*<sup>®</sup> (protetta).



Per questo motivo le esportazioni italiane sono sempre più minacciate dai paesi produttori emergenti che offrono varietà seedless innovative e richieste dai consumatori, che sono in grado di guadagnare quote sui principali mercati di sbocco grazie a uve ben presentate.

La quasi totalità delle varietà seedless è sottoposta a privativa vegetale (Plant breeding's right – PBR).

Attualmente sono 239 le posizioni elencate presso il CPVO con differenti status:

- N. 119 privative rilasciate e valide;
- N. 75 test DUS (Distintività, Uniformità, Stabilità) in corso;
- N. 4 domande rifiutate;
- N. 28 domande ritirate;
- N. 7 privative terminate.

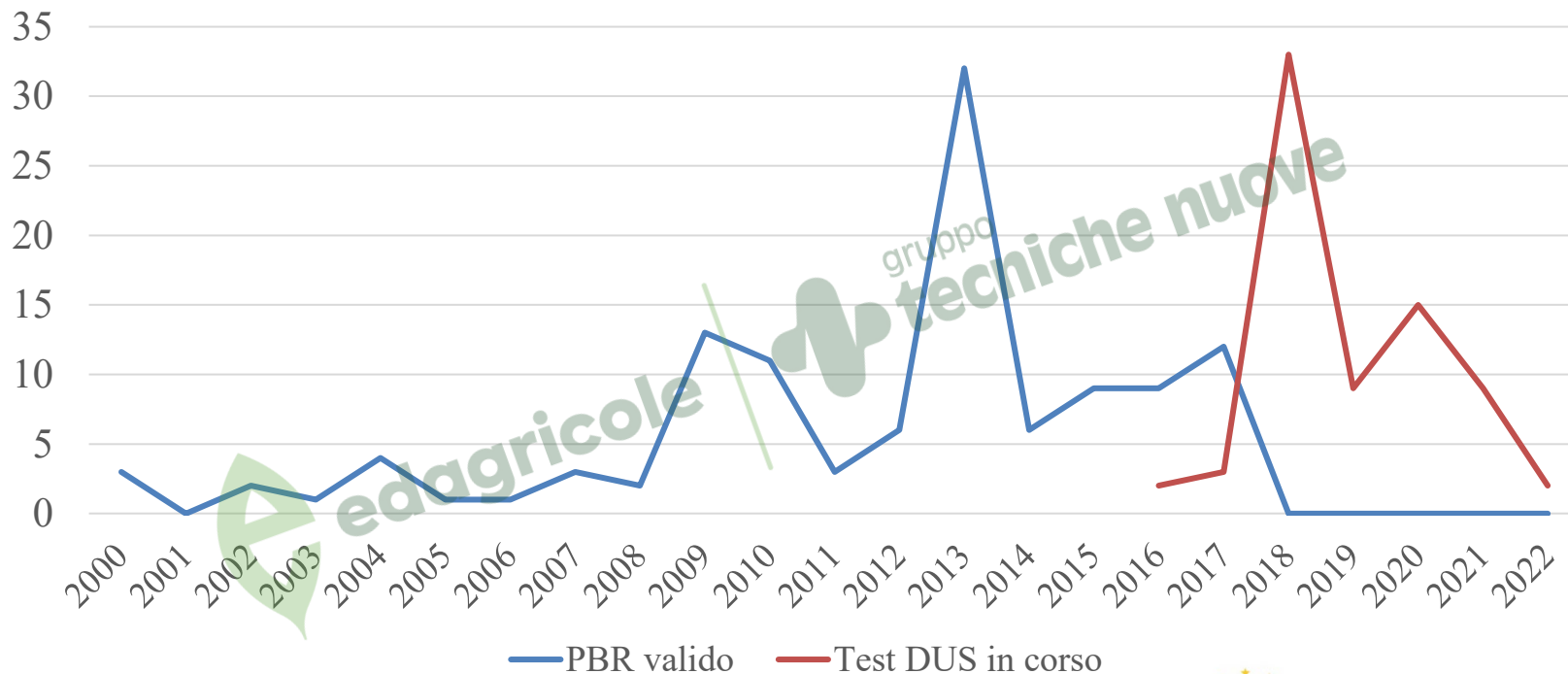


**CPVO**

Community Plant Variety Office

<https://cpvo.europa.eu/en>

# Numero di varietà protette e con test DUS in corso nel periodo 2000-2022



Le varietà libere sono:

A bacca bianca: Autumn Seedless, Beogradska Bessemena, Mystery, Perlette, Regal Seedless, Sublima (sinonimi Carati e Early Gold), Sultanina Bianca.

A bacca nera :Attika, Autumn Royal, Pasiga, Perlon.

A bacca rossa: Crimson Seedless, Flame seedless, Ruby seedless, Supernova.

Che per la maggior parte, di certo, non rappresentano varietà con appeal e caratteristiche tali da poter competere con quelle di nuova costituzione.



C'è l'urgente necessità per il comparto italiano dell'uva da tavola di adeguare la propria offerta varietale per offrire tipologie di prodotto e non perdere ulteriori fette di mercato.

Le varietà seedless sono sempre più richieste dal consumatore rispetto a quelle con seme, in quanto permettono di soddisfare alcuni gusti che vanno sempre più affermandosi:

- miglior consistenza della bacca (più soda e croccante)
- nuovi sapori (fruttato, tropicale, esotico)
- presenza sul mercato durante tutto l'anno (in quanto coltivate in tutti i distretti produttivi mondiali dei due emisferi)

Nell'uva da tavola, così come per le altre specie da frutto, INNOVAZIONE è sinonimo di NUOVE VARIETA' che sono in maniera esclusiva sottoposte a norme che ne regolano la privativa e la proprietà intellettuale.

Perché dover utilizzare varietà che prevedono il pagamento di royalties?

E' un sopruso da parte del costituutore o uno strumento competitività per l'impresa?

L'INNOVAZIONE VARIETALE, anche se sottoposta a queste regole, rappresenta un modello di sviluppo gestionale e produttivo per:

- segmentare il prodotto;
- renderlo tracciabile;
- aumentare la competitività delle imprese;
- creare valore aggiunto per il viticoltore (in questo, l'esempio della mela Pink Lady è più che eloquente).

Questo accezione è lungi da essere accettato e condiviso dalla maggior parte dei produttori di uva da tavola.

Un comparto che registra un **scarsissima aggregazione** e che, a differenza di altri settori della frutticoltura, fa ampio ricorso alla **propagazione attraverso l'innesto di barbatelle in campo**, con marze di provenienza illecita quando si tratta di varietà coperte da privativa, senza essere formalmente autorizzati dagli aventi diritto.

Un comportamento illegale, attuato con superficialità, nella presunzione / ignoranza di farla franca, senza conoscere che i diritti dei costitutori sono estesi anche al prodotto, con tutto ciò che significa e ne consegue.



# Le varietà seedless maggiormente diffuse in Italia dai vari costitutori e/o editori con le superfici coltivate

Licenziatori	Nazione	Varietà	Marchio commerciale	Superficie coltivata (ha)	Anno introduzione
Sun World	California	Sugraone	<i>Superior seedless</i> ®	700	2000
		Sugrathirteen	<i>Midnight beauty</i> ®	70	2009
		Sugrasixteen	<i>Sable seedless</i> ®	15	2009
		Sugrathirtyfive	<i>Autumn crisp</i> ®	550	2017
		Sugranineteen	<i>Scarlotta seedless</i> ®	200	2010
		Sugraeighteen	<i>Sophia seedless</i> ®	20	2009
		Sugrathirtyfour	<i>Adora seedless</i> ®	test	2018
		Sugrathirtyeight	<i>Sonera seedless</i> ®	test	2020
USDA - CTGC (California Table Grapes Commission)	California	Summer Royal*	-	*Dati non disponibili	*2011 (CPVO)
		Sweet Scarlet**	-		
		Scarlet Royal**	-	** 50 ha concessi per ciascuna varietà	**Primi impianti a partire dal 2022
		Autumn King**	-		
SFNL (Special New Fruit Licensing)	California	Sheegene 21	<i>Ivory</i> ™	100	2012
		Sheegene 9	<i>Melanie</i> ™	50	2011
		Sheegene 2	<i>Timpson</i> ™	160	2011
		Sheegene 17	<i>Great Green</i> ™	20	2014
		Sheegene 18	<i>Kelly</i> ™	45	2014
		Sheegene 25	<i>Carlita</i> ™	27	2016
		Blagratwo	<i>Melody</i> ™	20	2013
		Sheegene 3	<i>Magenta</i> ™	3	2013
		Sheegene 13	<i>Timco</i> ™	90	2013
		Sheegene 20	<i>Allison</i> ™	330	2012
IFG (International Fruit Genetics)	California	IFG Ten	<i>Sweet Globe</i> ™	Dati non disponibili.	La prima varietà introdotta da IFG è stata IFG Two nel 2015, a seguire le altre.
		IFG Eleven	<i>Sugar Crisp</i> ™		
		IFG Eighteen	<i>Sweet Nectar</i> ™		
		IFG 068-175	<i>Sweet Celebration</i> ™		
		IFG Nine	<i>Jack's Salute</i> ™		
		IFG Eight	<i>Sweet Enchantment</i> ™		
		IFG Seventeen	<i>Sweet Joy</i> ™		
		IFG Six	<i>Sweet Sapphire</i> ™		
		IFG Sixteen	<i>Sweet Favors</i> ™		
		IFG Seven	<i>Cotton Candy</i> ™		
		IFG Twenty-one	<i>Candy Snaps</i> ™		
		IFG Twenty	<i>Candy Crunch</i> ™		
		IFG Twenty-two	<i>Candy Dreams</i> ™		
		IFG Twenty-three	<i>Candy Drops</i> ™		
IFG Nineteen	<i>Candy Hearts</i> ™				
IFG Five	<i>Sweet Jubilee</i> ™				
IFG Two	<i>Sweet Sunshine</i> ™				

Licenziatori	Nazione	Varietà	Marchio commerciale	Superficie coltivata (ha)	Anno introduzione
Grapa/Avi	California	Arra 30*	<i>Arra Sugar Drop</i> ™	*In Europa occupano circa 700 ha, di cui 500 in Italia. Arra 30 la più coltivata.	AVI è attiva in Europa con le varietà ARRA dal 2009
		Arra 19*	<i>Arra Passion Glow</i> ™		
		Arra 15*	<i>Arra Sweeties</i> ™		
		Arra 32*	<i>Arra Mystic Dream</i> ™		
		Arra 29	<i>Arra Passio Fire</i> ™		
Grape Evolution - ARO Volcani Center	Israele	Arra 13	<i>Arra Passio Star</i> ™		
		Prime		30	Anni introduzione 2017/18
		Star Light Pearl		40	
		Early Pearl		30	
		Autumn Pearl		80	
		Late Pearl		40	
		Giant Pearl		10	
		Desert Pearl		5	
		Altre varietà:			
		Tropical Pearl,			
Mountain Pearl, Grapple Pearl					
Grape & Grape Group	Italia	Apulia	<i>Bloom</i> ®	210	2011
		Luisa	<i>Stella</i> ®	163	2016
		Fiammetta	<i>Iris</i> ®	131	2016
Nu.Va.U.T (Nuove Varietà di Uva da Tavola)	Italia	<i>Maula, Egnazia, Daunia, Mesania, Genusia</i>		Dati non disponibili.	Primi impianti nel 2021/22

I dati ufficiali delle superfici coltivate a varietà seedless sottoposte a privativa vegetale indicano circa 3.500 ettari investiti, un dato che di per sé dà la misura dello scarso ricorso all'INNOVAZIONE varietale nel rispetto delle regole e che dall'altra parte lascia ampi sospetti sul suo utilizzo illegale.

Ne consegue una gran confusione in buona e/o cattiva fede, che alla fine offusca il profilo del comparto italiano, che non è in alcuni casi non è in grado di offrire le garanzie richieste dai retailers per il rischio che corrono se si commercializzano varietà non in regola con le norme sulla privativa vegetale (PBR).

Le principali varietà che si sono più diffuse rientrano nel meccanismo della cosiddetta “Formula Club” che prevede:

- royalty all’impianto;
- royalty annuali sul valore del prodotto commercializzato;
- obbligo di conferire le proprie uve ad operatori commerciali concessionari;

nel rispetto di precisi parametri qualitativi, come tacitamente accettato all’atto della firma dei contratti di concessione, molte volte senza una piena consapevolezza degli impegni sottoscritti.

# Principali programmi di breeding e costitutori internazionali di varietà seedless di uva da tavola

<b>Argentina</b>	<b>INTA</b> (Istituto Nacional de Tecnologia Agripecuaria) - Mendoza)
<b>Brasile</b>	<b>Embrapa</b> (National Research Center for Grape and Wine) - Bento Gonsalves, RS)
<b>Cile</b>	<b>INIA</b> (Istituto de Investigaciones Agripecuarias) - La Platina) e Consorcio Biofrutales
	<b>Asoex Fruit Technology Consortium</b> (Università Cattolica del Cile e operatori del settore)
<b>Cina</b>	<b>Botany Institute, Chinese Academy of Sciences</b> - Pechino
	<b>Research Institute of Forestry and Pomology</b> – Beijing Academy of Agriculture and Forestry Sciences
<b>Giappone</b>	<b>Fruit Tree Research Station</b> - Akitsu
<b>Israele</b>	<b>Volcani Centre</b> – ARO, Bet Degan
<b>Spagna</b>	<b>ITUM</b> (Investigacion y Tecnologia Uva da Mesa) – IMIDA (Istituto Murciano de Investigacion y Desarrollo Agrario y Alimentario) e operatori privati - Murcia
	<b>Grape Genesis: SNFL</b> (Special New Fruit Licenses) - Murcia
<b>USA</b>	<b>USDA-ARS</b> - Fresno e Parlier (California)
	<b>University of California</b> - , Davis
	<b>Cornell University</b> - Geneva (New York)
	<b>Arkansas University</b> - Fayetteville (Arkansas)
	<b>Sun World International</b> - Bakersfield (California)
	<b>International Fruit Genetics (IFG)</b> - Bakersfield (California)
	<b>ARRA, Giumarra Vineyards Company</b> - Bakersfield (California)
<b>Italia</b>	<b>NuVaUT: CREA VE</b> di Turi ed operatori pugliesi del settore – Bari
	<b>Grape &amp; Grape Group:</b> operatori pugliesi del settore – Rutigliano (BA)
	<b>Italian Variety Club (IVC): SINAGRI</b> spin-off Università di Bari; CRSFA Basile Caramia, operatori del settore di Puglia, Basilicata, Campania, Sicilia e Marche – Locorotondo (BA)
	<b>SicilGrape:</b> Università Catania, Università Palermo, CREA OFA Acireale, Regione Sicilia, CSEI Catania, Opas, Innovitis UniCT, Mazzarone



## Differenti modalità di pagamento delle royalties

Licenziatari	Valore e modalità pagamento royalty	Commercializzazione
Sun World	5% sul commercializzato	Esclusiva da parte dei concessionari autorizzati
USDA - CTGC (California Table Grapes Commission)	\$ 1000,00 all'impianto \$ 1000,00 /anno	Libera per Princess e Summer Royal  Solo da parte dei concessionari autorizzati per Autumn King, Scarlet Royal e Sweet Scarlet
SFNL (Special New Fruit Licensing)  IFG (International Fruit Genetics)	5% sul commercializzato	Esclusiva da parte dei concessionari autorizzati
Grapa/Avi	Royalty d'ingresso all'impianto Royalty dal 2° anno di produzione, da parte dell'operatore commerciale	Esclusiva da parte dei concessionari autorizzati
Grape Evolution - ARO Volcani Center	\$ 1000,00 all'impianto \$ 1000,00 /anno	Libera
Grape & Grape Group	€ 2,00/ vite una tantum	Libera
Nu. Va. U.T (Nuove Varietà di Uva da Tavola)	Da definire	Libera

Organizza:

Media Partner:

## Una stortura nei rapporti tra produttori ed operatori commerciali

Il viticoltore non conosce:

- i criteri di valutazione del prodotto conferito all'operatore commerciale autorizzato
- come esso viene classificato
- il prezzo definito per ogni classe di qualità assegnata

Conoscerà questi dati a fine stagione, accettandoli e dovendo così sottostare a logiche da lui non comprese.

Il Focus Uva da Tavola ISMEA (Ottobre 2020) evidenzia come alcune varietà tradizionali - *Pizzutella* e *Vittoria*, nel triennio 2018/20 hanno spuntato in molti periodi prezzi (franco azienda agricola con raccolta a carico acquirente) superiori a quelli delle uve seedless.

(<https://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeAttachment.php/L/IT/D/1%252F7%252F9%252FD.3e2f6ac761c498929d11/P/BLOB%3AID%3D10866/E/pdf>)

Organizza:

Media Partner:

Monta così una conflittualità tra viticoltori vs breeder e/o editori e gli operatori commerciali concessionari,  
che ha portato i primi a rivolgersi all'autorità garante della concorrenza del mercato, denunciando le condizioni vincolanti di conferimento della produzione.

Nel viticoltore medio italiano cresce un clima di diffidenza verso chi detiene l'INNOVAZIONE, non tenendo conto, è bene ricordarlo, che essa è il risultato di anni di ricerca ed investimenti privati soprattutto da parte di società di breeding straniera.

Tutte le varietà proposte presentano degli aspetti migliorativi potenziali rispetto a quelle tradizionali.

Questo è valido solo se vengono eseguite le giuste pratiche agronomiche ed è rispettata la vocazionalità delle aree dedicate alla loro coltivazione.

La validità delle proposte di breeder ed editori deve essere accertata e dimostrata in campi sperimentali da loro allestiti per validare il comportamento delle innumerevoli varietà:

- in diverse condizioni pedoclimatiche,
- con differenti tecniche colturali
- per periodi di tempo congrui per le osservazioni e la raccolta dati.

Sperimentazione, validazione e divulgazione dei risultati sono passaggi ineludibili per far sì che l'INNOVAZIONE dia i suoi benefici.

I cambiamenti climatici così repentini, rendono più complesso il lavoro per gli agricoltori ed i tecnici che hanno il compito di semplificarne l'approccio ad una gestione più sostenibile, efficiente e remunerativa dell'INNOVAZIONE.

Ma occorre fare sistema, tempo ed organizzazione da parte dei produttori.

Si rende necessaria una seria presa di coscienza sulle criticità che non permettono di sfruttare appieno i vantaggi che possono derivare da un aggiornamento della piattaforma varietale dell'uva da tavola nazionale.

**Non uno slogan, ma uno strumento per la competitività delle imprese e per rispondere meglio alle richieste del mercato**

senza appigliarsi ad alibi che mascherano invece l'urgenza di una maggiore aggregazione, conoscenza, professionalità e capacità manageriali per sfruttare al meglio l'INNOVAZIONE.

Organizza:

Media Partner: