

VITINICOLTURA. Le due associazioni agricole tracciano il bilancio della raccolta di quest'anno

Vendemmia complicata Meno vino e su i prezzi

Come previsto, cali per Bardolino Custoza e Soave
Lavagnoli (Cia): «La flessione tonificherà il mercato»
Marchesini (Confagricoltura): «Ripensiamo gli impianti»

Francesca Lorandi

Vendemmia complessa, quella che si sta concludendo, per alcune qualità di uve. Colpa di una stagione anomala dal punto di vista meteorologico, che ha lasciato pesanti segni.

Tradotto in numeri, significa che il Bardolino ha registrato cali importanti di produzione, soprattutto per le gelate, stimati tra il 20 e il 30%, con i prezzi delle uve che vanno dai 50 ai 60 centesimi. Per il Custoza il calo di produzione è stato nell'ordine del 10% con prezzi costanti sui 40 centesimi, mentre per il Soave la riduzione è stata attorno al 20% con un leggero aumento dei prezzi, attorno ai 55-60 centesimi.

È il bilancio tracciato da Confagricoltura Verona, in linea con quanto registrato tra i produttori associati a Cia Verona, il cui presidente Andrea Lavagnoli spiega: «Abbiamo assistito a una generalizzata ma non pesante diminuzione delle quantità, caratterizzata da grappoli con un peso tendenzialmente sotto la media. La produzione dei nostri vini», aggiunge, «è comunque garantita e una complessiva diminuzione degli et-

tolitri di vino andrà a tonificare il mercato».

TIENE IL VALPOLICELLA. La nota positiva arriva però dalla Valpolicella: «Questa zona ha avuto una stagione tutto sommato fortunata rispetto al resto del Veneto e del Paese», sottolinea Christian Marchesini, presidente dei viticoltori di Confagricoltura Verona e Veneto, «perché ha registrato gelate molto leggere e grandinate che si sono concentrate in piccole aree. Dal punto di vista della siccità non ci sono stati grossi problemi perché l'80% dei vigneti è irrigabile. La produzione alla fine è buona, con un lieve calo rispetto agli altri anni stimato tra il 5 e 10%. I prezzi delle uve fresche sono stabili, da 1 a 1,20 euro, mentre le uve da appassimento vanno da 2,20 a 2,50. La Valpolicella», sottolinea Marchesini, «rimane quindi la denominazione a uve rosse più redditizia d'Italia».

Tuttavia i diversi segni meno spingono i produttori a fare alcune riflessioni.

Secondo Marchesini i cali produttivi, dovuti anche alla siccità e agli aumenti delle temperature medie, dovranno

nei prossimi anni portare a un ripensamento degli impianti vitivinicoli con un ritorno alla pergola: «I cambiamenti climatici stanno facendo diventare una costante eventi che in passato erano occasionali», afferma, «come agricoltori dobbiamo dunque cercare di mitigare questa situazione abbandonando il guyot, che ci sta dando parecchi problemi. Soprattutto nelle uve più sensibili, come la Corvina, il calore rischia di scottare l'uva, che è meno protetta rispetto alla pergola: un sistema, quest'ultimo, che i nostri antenati avevano privilegiato in tutta la provincia di Verona».

Poi c'è l'altra questione, sollevata dalla Ciae relativa all'utilizzo della manodopera stagionale, essenziale nei periodi di raccolta delle uve: «Le aziende», afferma Lavagnoli, «soprattutto quelle meno strutturate, hanno avuto molte difficoltà causate dall'inefficienza dei nuovi voucher. È fondamentale avere a disposizione in futuro uno strumento pratico e funzionale, e funzionante, soprattutto in vendemmia». •

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Promozione internazionale

Consorzio del Valpolicella in missione in Ucraina

Kiev, New York, Hong Kong e Vancouver sono le ultime tappe del Consorzio Vini Valpolicella, che chiuderanno un anno dedicato all'internazionalizzazione del brand e alla sua promozione nei principali mercati del vino. Lo sottolinea in una nota il consorzio presieduto da Andrea Sartori.

Protagoniste di questo percorso condiviso, le 100 aziende ambasciatrici della qualità e dello stile firmato Valpolicella, che hanno partecipato a eventi b2b, b2c, fiere e seminari per operatori del settore e stampa.

Il programma, si legge nella nota ha toccato 10 città, molte delle quali capitali, scelte perché capaci di influenzare tendenze e mode nei consumi.

«Il nostro obiettivo», dichiara Sartori, «è presidiare i mercati storici della doc, ma anche aprire un dialogo commerciale con le nostre aziende nei Paesi emergenti. È il caso della prossima missione a Kiev. In Ucraina il vino italiano è in costante crescita, al secondo posto come importatore di vini bianchi e rossi, dopo la Georgia, con ottime prospettive di crescita». Fra le prime cose da considerare per commercializzare prodotti agroalimentari in Ucraina, precisa il Consorzio, c'è il sistema burocratico e di licenze che rende necessaria, la creazione di un rapporto di fiducia e collaborazione con l'importatore. In questo spazio



Andrea Sartori

si muove l'attività del Consorzio, che funge da apripista per le aziende della Valpolicella, organizzando il primo, di quella che mira ad essere una lunga serie di eventi di promozione del territorio e fidelizzazione.

All'evento in Ucraina, che si terrà domani al Fairmont Hotel, parteciperanno 11 aziende che avranno modo di raccontarsi e presentare i propri vini durante una giornata di contatti commerciali e relazioni. Per approfondire la conoscenza dei vini, Vitalij Kovach, a capo dell'Alcohol Department of Wine Stores di Winetime, oltre che fondatore di una scuola per sommelier a Kiev e conoscitore di vino italiano, guiderà un seminario. Oggi invece si terrà un incontro istituzionale al quale parteciperanno giornalisti e commercianti ucraini legati al mondo del food and wine.

Le aziende in missione in Ucraina sono Cantina Valpantena e Cantina Valpolicella Negrar, Dal Cero, Fasoli Gino, Monte del Frà, Rubinelli Vajol, Sartori, Tenute Salvaterra, Terre di Verona, Villa Mattielli, Tenuta San Carlo.



Christian Marchesini



Andrea Lavagnoli