



# Dossier UVA DA TAVOLA

## Dopo i chiaro-scuri della campagna 2013 è urgente rivedere le strategie produttive

**GINO PEVIANI**  
Presidente FruitImprese - Roma

Sta per concludersi una campagna dell'uva da tavola molto complicata e caratterizzata da un clima favorevolissimo da luglio a settembre e particolarmente avverso in ottobre e novembre. Brutto segnale questo clima così sfavorevole in chiusura d'anno, non solo perché ha compromesso una stagione già difficile, ma anche perché le prospettive di sviluppo si concentrano nel periodo medio tardivo. Infatti, quella è la finestra temporale in cui il mercato diventa più interessante, soprattutto con le uve apirene: si alleggeriscono le provenienze europee e l'Italia gioca un ruolo da protagonista.

Per la verità sono mesi molto favorevoli alle produzioni Sud americane (Brasile e Perù in testa), ma i vantaggi logistici e la maggior freschezza del nostro prodotto possono darci sicuri vantaggi competitivi, per lo meno sul mercato europeo. Quest'ultimo anno tutta la stagione si è sviluppata a rilento, come se mancasse un vero interesse sull'uva da tavola. In pre-campagna tutto faceva supporre una situazione positiva, grazie alle condizioni climatiche favorevoli nelle fasi fenologiche cruciali. In Puglia, l'area più significativa del patrimonio viticolo da tavola italiano, solo la varietà Victoria, la principale cultivar precoce, bianca con seme, ha avuto un buon successo. Buone le quantità per ettaro e buoni i prezzi ottenuti. Ciò è accaduto per le produzioni ben curate e sotto telo, che si sono manifestate in salute e con un ottimo grado zuccherino. Sorte opposta hanno avuto le produzioni di Victoria sotto rete, che hanno molto sofferto e sono state indirizzate verso i mercati secondari e poco remunerativi. In definitiva, un bilancio positivo in quanto il prodotto è stato canalizzato con successo sia in Italia che nel resto d'Europa. Per quanto concerne la principale varietà nazionale con seme, Italia, le quantità per ettaro si sono rivelate più che soddisfacenti, ma la qualità ha lasciato a desiderare e solo una minoranza delle produzioni si è presentata in condizioni eccellenti. Tutte le province pugliesi coinvolte nella produzione hanno avuto "performance" negative, specialmente

riguardo la colorazione dei frutti. Inoltre, nella zona del Sud barese si sono manifestati vistosi fenomeni di spacco ("cracking") in pre-maturazione e ciò ha causato non pochi problemi. L'andamento ha registrato un segno positivo solo per produzioni (poche) di elevato standard estetico e qualitativo, per le quali si è confermato un buon interesse anche se le quotazioni sono state modestamente soddisfacenti. Per l'alta qualità i principali mercati di sbocco sono stati Italia, Svizzera e Belgio, mentre Francia e Germania hanno disatteso le aspettative, comprando poco e non pagando prezzi interessanti. Drammatico è stato il risultato del prodotto di qualità mediocre, che temo sia stato in parte invenduto sulla pianta. Purtroppo la cv Italia sta segnando il passo. Sono previsti pochi nuovi impianti, fortunatamente solo nelle zone più vocate, e questo debole rinnovamento produrrà una rapida diminuzione dell'offerta. Ciò può essere positivo per le sue quotazioni, ma è necessario trovare valide alternative. In effetti la cv Italia ha ancora le caratteristiche per ben figurare e remunerare il produttore, ma è necessario ripositionare il prodotto puntando al raggiungimento delle sue peculiari peculiarità: l'aroma, la conformazione del grappolo, la limpidezza dell'acino.

La più importante varietà colorata con seme, Red Globe, non ha avuto particolari problemi qualitativi fintanto che il clima è rimasto asciutto. Purtroppo ha tradito l'aspetto commerciale: una modesta domanda ha rallentato enormemente le vendite e l'auspicato sprint di fine stagione è stato totalmente disatteso dalle avverse condizioni atmosferiche che ne hanno minato l'affidabilità. Anche le altre varietà tipiche italiane non hanno brillato: la nera Michele Palieri è stata poco richiesta, la bianca Pizzutella, prodotto potenzialmente interessante, si è confermata incostante per la qualità.

Per quanto riguarda le uve apirene, segmento che rappresenta circa il 10% della produzione totale italiana, la situazione è stata tutt'altro che facile. Le produzioni sono state abbondanti sia in Italia che in tutto il Mediterraneo

e l'entusiasmo che ha espresso più di un operatore in precampagna è stato smentito da una partenza drammatica. Le uve "seedless" bianche, che rappresentano fra le apirene le maggiori superfici coltivate in Italia, specialmente la cv Sugarone, sono state fortemente condizionate dal ritardato ingresso sul mercato internazionale della Spagna, a sua volta ostacolata dalla presenza di masse importanti di prodotto precoce proveniente dal Nord Africa e stoccate in Nord Europa. Ciò ha determinato un surplus di offerta che ha distrutto il mercato. Inoltre, l'anticipo delle produzioni greche (varietà Thompson Seedless, cioè il gruppo Sultanina), ha ulteriormente ridimensionato la "finestra" italiana. L'emergenza è stata in parte controllata grazie al sostegno di un clima estivo estremamente favorevole che ha accompagnato le produzioni nazionali dalla metà di luglio alla metà di settembre. Ciò nonostante, molto prodotto è rimasto invenduto e poi raccolto e stoccato nei frigoriferi con l'intento di superare il momento critico.

La varietà Crimson, dopo una brillante partenza, ha manifestato il suo cronico problema: l'incompleta e disomogenea colorazione di un buon 30-40% della produzione non ha soddisfatto la domanda, trascinando alla lunga le vendite e costringendo gli operatori a sforzi notevoli nella fase di raccolta. Più e più raccolte nello stesso appezzamento per vendemmiare modeste quantità di prodotto costoso e non sufficientemente omogeneo.

Nuove varietà di uva a bacca rossa e nera sono state testate e hanno dato risposte confortanti. Si tratta per lo più di cultivar brevettate e introdotte in questi ultimissimi anni. Ci auguriamo diano costanti risposte così da divenire una realtà significativa anche se contingente.

Lavorare sulle rosse è importante, considerando l'incremento di consumo del Nord Europa e l'oggettiva difficoltà critica della Crimson, sempre più ostica nell'assumere una colorazione accentuata ed omogenea. Ciò è dovuto anche al divieto europeo di utilizzare l'efficace etilene di sintesi, paradossalmente autorizzata in Spagna grazie ad una deroga annuale che i nostri concorrenti rinnovano ed ottengono regolarmente. Sarebbe opportuno fare chiarezza del perché a noi è negata tale opportunità.

Davanti a questo scenario è imperativo domandarsi come il comparto viticolo debba riorganizzarsi per ripensare a prospettive di medio e lungo termine. Trattandosi di un comparto che ha per lungo tempo sostenuto l'economia di una parte cospicua della comunità agricola meridionale, è opportuno affrontare il problema e cominciare a parlare di indirizzi comuni lavorando per obiettivi. Chissà mai si incominci ad abbandonare il vecchio sistema individualistico per abbracciare un nuovo e più attuale modello di crescita e sviluppo.

L'Italia ha vantato grandi costitutori varietali di uva da tavola, i quali hanno contribuito enormemente al successo delle nostre imprese. È necessario rilanciare la ricerca nazionale e indirizzarla sulle uve apirene e sul miglioramento delle varietà nobili con seme. Mi piace pensare ad un Consorzio pubblico-privato esteso alle principali realtà territoriali. Nella migliore delle ipotesi ci vorranno anni e importanti investimenti per arrivare a qualcosa di concreto, ma dobbiamo crederci e investire in questo nuovo percorso.

La nuova genetica è tutta d'importazione, America, Asia, Israele, Sud Africa; è il momento di prendere l'iniziativa per tornare ad essere strategici vendendo prodotti caratterizzati e "made in Italy".

## Promozioni in libreria

### Chimica e fertilità del suolo

Violante Pietro

Questo manuale, dedicato agli studenti universitari e agli studiosi, offre un approccio scientifico al tema della fertilità del suolo. Il testo, dopo aver illustrato le caratteristiche chimiche, fisiche e biologiche del suolo, unico mezzo per la crescita ottimale delle piante, fornisce informazioni sui rapporti tra acqua e suolo e sulla qualità dell'acqua da irrigazione. Analizza il ciclo biogeochimico dei nutrienti nel loro ruolo e nella loro dinamica, compara le tecniche di fertilizzazione, valuta i metodi d'analisi per la stima del fabbisogno nutrizionale delle diverse colture. La trattazione è corredata di molte figure e tabelle che riportano i risultati di rigorose indagini apparse nella letteratura scientifica più recente.

Pagine XVI + 528 - Illustrazioni 378 - Formato 19,5x26

Prezzo di copertina € 35,00

Prezzo per gli abbonati € 29,70

 Edagricole

SCONTO  
15%  
A TUTTI GLI  
ABBONATI

LE GUIDE UNIVERSITARIE



18815

BUONO D'ORDINE

GRUPPO 24 ORE

**Si, desidero acquistare il volume**

	Prezzo	Prezzo abbonati
<input type="checkbox"/> CHIMICA E FERTILITÀ DEL SUOLO (cod. 5417)	€ 35,00	€ 29,70

Cognome e Nome \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_

Cap \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

P.IVA o Codice Fiscale \_\_\_\_\_

#### Scelgo la seguente modalità di pagamento

- Bollettino postale intestato a Il Sole 24 ORE S.p.A. - c/c n° 31482201
- Bonifico bancario intestato a Il Sole 24 ORE S.p.A.  
IBAN IT 42 J 05387 40510 00000060477 - Banca Popolare dell'Emilia Romagna - Agenzia di Carsoli
- Pagherò alla consegna del pacco l'importo del libro ordinato + € 4,40 per spese postali

#### Può acquistare

Compilando e inviando il buono d'ordine:

**PER POSTA**  
in busta chiusa a: Il Sole 24 ORE S.p.A. - Via Tiburtina Valeria km 68,700 - 67061 Carsoli (AQ)

**PER FAX**  
al n. 02 30225402 oppure al n. 02 30225406

**PER E-MAIL**  
all'indirizzo: fax5402@isole24ore.com

Si prega di allegare copia dell'avvenuto pagamento

Per ordini cumulativi scrivere a: libri.agricoltura24@isole24ore.com

La compilazione della cedola dà diritto di ricevere offerte di prodotti e servizi della società de Il Sole 24 ORE. Se non desidera riceverle bari la seguente casella . Informativa ex D.LGS. n. 196/03 (tutela della Privacy). Il Sole 24 ORE S.p.A. Titolare del trattamento, raccoglie tutti i dati personali liberamente conferiti per fornire i servizi indicati e, se lo desidera, per aggiornarla su iniziative ed offerte del Gruppo. Potrà esercitare i diritti dell'art. 7 del D.LGS. n. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, ecc.) rivolgendosi al Responsabile del trattamento che è il Direttore Generale dell'Area Professionale presso il Sole 24 ORE S.p.A. - Servizio Clienti c/o sede di via Golto 13, 40126 Bologna. L'elenco completo e aggiornato di tutti i responsabili del trattamento è disponibile presso l'ufficio privacy via Monte Rosa 91, 20149 Milano. I Suoi dati potranno essere trattati da incaricati preposti agli ordini, al marketing, al servizio clienti, all'amministrazione e potranno essere comunicati alle società del Gruppo Il Sole 24 ORE per il perseguimento delle medesime finalità della raccolta, a società esterne per l'evasione dell'ordine e per l'invio di materiale promozionale ed agli istituti bancari. Consenso. Attraverso il conferimento del Suo indirizzo e-mail, del numero di telefax e/o del numero di telefono (del tutto facoltativi) esprime il Suo specifico consenso all'utilizzo di detti strumenti per l'invio di informazioni commerciali.

Il volume è disponibile anche sul sito [www.agricoltura24.com](http://www.agricoltura24.com)