

## Uve Doc in eccesso sui filari «Chi non le fa abbattere dovrà essere declassato»

► Il monito di Valoritalia, società leader nella certificazione dei vini  
I grappoli in più vanno vendemmiati ma non possono finire sul mercato

### L'ALTRO CASO

**TREVISO** La notizia non è ancora ufficiale ma è confermata: Valoritalia, società leader in Italia nel controllo e nella certificazione dei vini a Denominazione d'origine, avrebbe chiesto al Consorzio Doc che le uve in eccesso vengano vendemmiate e messe a terra, pena il declassamento del vigneto da Prosecco doc a vino frizzante. In questi giorni non è dunque inusuale vedere le vendemmiatrici meccaniche che raccolgono le uve tra i filari con i portelloni aperti: il raccolto cade sull'erba e mace-  
ra al sole.

### PRIMA VOLTA

I tecnici di Valoritalia vogliono accertare che l'uva in eccesso, non vendemmiata perchè oltre il massimale consentito, non solo non si presti ad altri usi, ma non mandi in sofferenza la pianta. I vigneti trovati in difetto rischiano la sanzione e il declassamento. È la prima volta che una misura di questo genere viene applicata al prosecco. Se ne parla da qualche giorno nell'ambiente, ma la conferma ufficiale non è ancora stata diramata. Quello che invece si vede sempre più spesso è la scena di tanto prodotto sparso nei campi, di glera in eccesso ovunque. Una scena che fa male agli agricoltori, male ai consorzi e male all'economia del prosecco. E nonostante questo i controlli si fanno più stringenti. Il massimale esiste a tutela del prodotto: se si eccede l'eccedenza è persa.

### INTERVENTO NECESSARIO

L'intervento di Valoritalia è importante nella misura in cui in un mercato sempre più attento al rispetto dell'ambiente e alla genuinità dei prodotti, la certificazione diventa una scelta competitiva. Una scelta in cui fortemente crede il consorzio della Doc. Per mantenere il livello di qualità e il mercato del prosecco, si è optato per una misura estrema ma necessaria. Il senso dell'obbligo di vendemmia a terra è quindi triplice: da un lato si vuole preservare il vitigno per il prossimo anno, nel timore di una produzione dimezzata. Poi ci sono le quote e gli obblighi. E, da ultimo il timore che quelle uve vengano poi utilizzate per fare passito o grappa. Per questo Valoritalia prescrive ai viticoltori di effettuare egualmente la vendemmia, pur se antieconomica, e lasciare l'uva a terra, proprio sotto i filari. È l'ultimo atto di quella che verrà ricordata come la grande abbuffata del 2018. Glera a perdita d'occhio, cantine sociali che scoppiano, vino che si svaluta, produttori che vedono andare al macero

**L'ENTE DI CONTROLLO  
VUOLE EVITARE USI  
IMPROPRI DEL RACCOLTO  
E LO STRESS DELLE PIANTE  
MA ANCHE FAR RISPETTARE  
QUOTE E MASSIMALI**

quintali di prodotto, svendite online di uva.

### I MASSIMALI

Un corto circuito al quale il Consorzio cerca di reagire facendo rispettare in maniera sempre più stringente le regole. «I massimali sono stati introdotti proprio per questo, evitare che comportamenti individuali danneggino tutto il settore» spiegava il presidente della doc Stefano Zanette nelle scorse settimane in merito alla produzione oltre i massimali. Ma non accenna a spegnersi il subbuglio tra i produttori. Da un lato i conferitori lamentano un'annata fenomenale ed eccedenze che non si riescono a smaltire. Dall'altra il consorzio richiama all'ordine e mette i puntini sulle i. «La programmazione in agricoltura è, oggi, imprescindibile. Nonostante questa, si può comunque incorrere in errore, ma il rischio è decisamente più contenuto. Oggi, invece, le scelte individuali di alcuni imprenditori appaiono ora in tutta la loro drammaticità. Fortunatamente -ribadiva- con il blocco degli impianti, il Consorzio ha preservato il valore del Prosecco». Scongiurato il rischio di vinificazione di quantità in eccedenza e il tranello svalutazione, oggi l'occhio si rivolge al vitigno. L'uva in surplus non può quindi trovare altra destinazione che il macero. Pena la crisi di un'intera filiera produttiva.

Elena Filini  
Manuela Collodet

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Roberto Castagner, produttore di grappa, racconta delle offerte ricevute nei giorni scorsi  
«Proponevano a noi i carichi rifiutati, ma eravamo già pieni di vinacce, cresciute del 38%»

# Venditori di uva “porta a porta” Anche le distillerie vanno in tilt

## IL CASO

VAZZOLA

**N**ell'anno della super vendemmia, con le cantine che rifiutano l'uva in eccesso, capita che i singoli produttori bussino alla porta delle distillerie per chiedere di vendere l'uva “porta a porta”. È capitato, nei giorni scorsi, a Roberto Castagner, titolare dell'omonima distilleria di Visnà di Vazzola, che ha respinto al mittente l'offerta. Perché anche per le distillerie questa è un'annata record, con le vinacce che sono aumentate del 38 per cento rispetto agli anni scorsi. Il problema è che il mercato di grappe e distillati non corre veloce quanto quello del Prosecco, e digerire la super annata sarà quindi più complicato.

### VENDITORI DI UVA PORTA A PORTA

«La Doc ha una riserva vendemmiale del 20 per cento, ma la vite è stata particolarmente generosa e in molti sono andati oltre questa soglia» racconta Castagner, «il risultato è che l'uva non potevano portarla in cantina, e quindi venivano in distilleria direttamente con il trattore e il carico per chiederci se potevamo ritirarla noi. Ora, io un po' di grappa d'uva la faccio, ma sarà l'uno per cento della produzione totale, per tutto il resto mi bastano le vinacce. E quelle, quest'anno, sono cresciute abbastanza».

### RECORD VINACCE

Più 38 per cento, appunto, rispetto all'anno scorso. «È arrivata una quantità di vinacce imprevedibile» continua Castagner, «siamo stati costretti a lavorare fino a venti ore al giorno e ad at-

trezzare lo stabilimento. Oggi la raccolta automatica è cresciuta molto, una macchina fa il lavoro di cento persone, quindi anche le tempistiche di lavoro sono diventate più rapide. Devo ammettere che, per fortuna, l'uva era di grande qualità».

### IL MERCATO

Ma non sarà difficile, per il mercato dei distillati, assorbire la sovrapproduzione? «Nei primi otto mesi del 2018 la grappa ha perso, in Italia, circa il 4 per cento dei volumi di vendita rispetto all'anno scorso. Il whisky ha perso il 6 per cento, cresce solo il gin perché viene utilizzato per i cocktail. Non c'è quindi la crescita impetuosa di altri settori, ma l'export in compenso è aumentato del 10 per cento. Vanno forte soprattutto Stati Uniti, Canada e Cina, tutti in positivo in doppia cifra. Crediamo quindi che il mercato sarà in grado di assorbire l'annata record, di certo nessuno se lo aspettava, è stato difficile calcolare in maniera esatta quanto avrebbero reso i vigneti e anche i più esperti sono stati colti di sorpresa».

### RISCHIO PREZZI

Da esperto del settore, Castagner riflette anche sulle tensioni che potrebbero scatenarsi sul mercato non delle grappe, ma dei vini: «Avremo una ingente quantità di vino bianco da tavolo che entrerà sul mercato, quando qualcuno negli anni scorsi era costretto a rifornirsi di vino generico in altre regioni. I produttori di Prosecco si dovranno preoccupare di mantenere il prezzo giusto, per evitare eccessivi ribassi». —

A.D.P.

© BY NC ND ALDUNI DIRITTI RISERVATI

DOMENICA 30 SETTEMBRE 2018

la tribuna di Treviso