

Il vino italiano si salva se tutta la filiera sta bene

scritto da Fabio Piccoli | 9 Luglio 2021



Il nostro **Italian Wine Tour 2021** ha fatto tappa a **Garda** (Verona), per la terza edizione di Spumantitalia, dove daremo a breve un vasto resoconto. L'editoriale di oggi prende spunto da un'importante affermazione di **Mattia Vezzola**, uno dei più autorevoli uomini del vino italiani, titolare di **Costaripa**, che ha evidenziato come *"il sistema vino Italia sarà fragile fino a quando non si riuscirà a collegare tutta la filiera vitivinicola al fine che tutti i segmenti ci possano guadagnare"*.

"In particolare – ha aggiunto Vezzola – è **fondamentale collegare l'industria vitivinicola con l'agricoltura**. Una connessione fondamentale per dare quel valore aggiunto frutto del lavoro delle piccole realtà artigianali e di veicolare questo valore nel mondo attraverso le grandi realtà produttive (industria)".

Vezzola mi ha ricordato le parole di alcuni anni fa di **Emilio Pedron**, allora **amministratore delegato del Gruppo Italiano Vini e presidente del Consorzio tutela vini Valpolicella**, che

più di altri manager italiani manifestava costantemente la sua preoccupazione riguardo le **troppe sperequazioni all'interno della nostra filiera vitivinicola**.

Si tratta quindi di una debolezza del nostro sistema vitivinicolo che si trascina da tanto, troppo tempo e che di fatto impedisce uno sviluppo solido del settore.

Purtroppo, come ha ulteriormente ricordato Vezzola, tutti (pochi per la verità) i tentativi di sviluppare in Italia un modello interprofessionale all'interno dei Consorzi di tutela in Italia sono miseramente falliti e quindi oggi siamo ancora di fronte a segmenti, a partire dalla base produttiva dei viticoltori, che continuano ad essere un anello fortemente debole della filiera.

Come sempre **non esistono ricette precise** su un tema così complesso ma è però essenziale che la filiera riesca almeno oggi, in una fase come delicata per tutti, **a confrontarsi con coraggio e determinazione** per trovare soluzioni adeguate.

C'è una consapevolezza di fondo che ho la sensazione continui a mancare nel nostro settore vitivinicolo e che, a mio parere, bene ha fatto Vezzola a sottolineare, che la piramide qualitativa deve vedere nel suo vertice le piccole imprese con le loro piccole produzioni ad alto valore identitario. Noi, invece, spesso vediamo le nostre denominazioni con la piramide "ribaltata" con l'illusione (chiamiamola così) che sia la base ad innalzare il vertice, a dare il cosiddetto valore aggiunto.

È un errore che ripetiamo da decenni e questo è quasi sempre alla base della difficoltà di remunerare adeguatamente, soprattutto i viticoltori, ed a **rendere fragili troppe nostre denominazioni** che tutt'oggi pagano posizionamenti non corretti.

Nella nostra prima trentina di aziende che abbiamo incontrato nel nostro Italian Wine Tour **stiamo fortunatamente raccogliendo segnali positivi** (talvolta molto positivi) di

ripresa del mercato, ma anche le solite preoccupazioni sul fronte dei prezzi.

Sono “vecchie” storie che ormai rischiamo di ascoltare quasi in maniera scontata, senza la giusta attenzione. Eppure questa debolezza è un vero e proprio cancro del sistema che intossica da tantissimo tempo la nostra filiera vitivinicola. **Siamo di fronte a cambiamenti epocali che la pandemia ha accelerato in maniera impressionante.**

Non possiamo anche questa volta perdere il treno e non mettere al sicuro tutta la filiera ed è ovvio che lo possiamo fare solo con un serio gioco di squadra.

E lo dobbiamo fare presto perché i processi di aggregazione di grandi gruppi produttivi in atto anche in questi ultimi mesi rischiano di creare **un’ulteriore divaricazione tra colossi produttivi e le piccole realtà artigianali** senza però creare un corretto equilibrio all’interno delle nostre denominazioni.

È indispensabile, in questa direzione, anche un grande sforzo di trasparenza comunicativa che sia in grado di garantire la corretta percezione tra i consumatori dei tanti valori diversificati del vino italiano.

Il rischio di ulteriori crolli sul fronte prezzi è elevatissimo e non possiamo assolutamente permettercelo, soprattutto non possono permetterselo i segmenti più fragili della filiera.