

Gli artigiani che appartengono al mondo del naturale

scritto da Emiliano Aimi | Winethics | 12 Dicembre 2016



La differenza tra *artigianale* e *industriale* per alcuni è netta, per altri è sottile. Sicuramente è difficile da definire.

Dopo qualche anno di esperienza, credo di essere arrivato a una conclusione soggettiva (che non è una conclusione, forse, ma una differenziazione empirica) che tento di illustrare.

Ci sono due punti da considerare: uno ideale e uno numerico. Quello ideale è il fatto che l'artigiano basa il proprio lavoro e il proprio progetto sul prodotto, mentre l'industriale lo fa sulla base del mercato. Questa differenza è assolutamente arbitraria ma credo si possa convenire che, nel 90% dei casi, sia effettivamente così.

Per comprendere i numeri, il mercato e le leggi ci vengono

incontro, anche se la forbice è decisamente ampia.

Per quanto riguarda il minimo, diciamo che sotto alle 1.000 bottiglie annue dobbiamo considerare il produttore come *amatore*, o *cantina familiare*. Quelli che fanno il vino per sé o per gli amici, in pratica, e che non hanno una personalità giuridica e una identità commerciale. Mille sono veramente poche, ma conosco produttori (anche di grandissima qualità) che superano di poco questa cifra, quindi la terrei come valida.

Per il massimo, possiamo mantenere come punto di riferimento la definizione di Piccolo Produttore per il commercio intra-comunitario. Si tratta di una discriminante che chiunque abbia lavorato nel commercio del vino conosce benissimo, perché rappresenta lo spartiacque tra una pratica burocratica rapida e indolore e la famigerata e-Da (ex DAA), con conseguente rapporto, mai facile, con le dogane. Chi produce una quantità di vino inferiore ai 1.000 ettolitri annui è considerato Piccolo Produttore e può vendere direttamente e liberamente all'interno della Comunità Europea senza bisogno di un deposito fiscale e compilando soltanto un documento di trasporto MVV. Mille ettolitri annui sono circa 130.000 bottiglie. Conosco una manciata di produttori *naturali* che superano, seppur di poco, questa soglia.

A grandi linee, diciamo che **con la parola *artigianale* indichiamo i produttori tra le mille bottiglie e i mille ettolitri**. Forbice ampissima e assolutamente non rigida, ma che ci può aiutare a comprendere.

Quanti sono allora questi artigiani che appartengono al mondo del *naturale*?

Altro dibattito aperto e altra polemica, altro dato difficilissimo da reperire.

Io sono ottimista, e voglio considerare anche tutti i produttori che stanno andando in questa direzione, perché non credo sia giusto chiudere i confini al solo movimento. Oserei, in base alle mie esperienze, ai miei viaggi, agli elenchi delle fiere, dire che in Italia parliamo di **un migliaio di**

produttori, o poco meno.

Potrei veramente tuffarmi in un ginepraio esponendo questo numero, ma credo sia sensato, proprio perché negli ultimi anni, alla manciata di produttori che hanno iniziato questa lotta, se ne sono aggiunti veramente tanti, comunque qualche centinaio, e alcuni altri stanno lavorando nella stessa direzione più lentamente. E non sto parlando di tutti i piccoli produttori certificati Bio, ma in generale degli artigiani del vino che cercano, di anno in anno, di migliorare il proprio rapporto con l'ambiente e ridurre al minimo l'utilizzo di sostanze esterne, e comunque di non ricorrere a trucchi e sofisticazioni.

Dove sono i produttori? In quali zone si concentrano?

Dovrei dire che, generalmente, si trovano sparsi per tutto il Paese, in ogni Regione, in ogni Provincia, in ogni zona Doc, tradizionalmente vocata o anche non tradizionalmente vocata.

Nella maggior parte delle **zone storiche (Brunello di Montalcino, Chianti Classico, Valpolicella, Franciacorta, Montepulciano d'Abruzzo...)** ormai si trovano diversi produttori artigiani e naturali. Quella che ha resistito di più al cambiamento è forse il Barolo (al contrario del suo cugino Barbaresco), per motivi che ipotizzo ma dei quali non ho dimostrazione, e che non voglio elencare. Anche in Barolo ci sono tanti produttori artigiani naturali di altissimo livello, ma certamente in concentrazione minore rispetto ad altre zone storiche. Al contrario, la zona storica in cui la concentrazione è maggiore è certamente quella del Collio Goriziano e del Carso (parlando di concentrazione dobbiamo considerare effettivamente le dimensioni ridotte del territorio e, in questo fazzoletto di terra, il numero dei produttori). La zona del Prosecco, al centro di mille polemiche, merita un discorso a parte, ancora legata a una produzione industriale ma che vive proprio ora i tumulti della riscoperta delle rifermentazioni in bottiglia.

Tra le zone di grande cultura vitivinicola che sembravano sparite dall'orizzonte dei grandi vini, quasi sconfitte dalle

zone storiche, alle quali ho appena accennato, e relegate a vini da prezzo, **vediamo una rinascita splendida in Sicilia e in Oltrepò Pavese** e, a ruota, in **Irpinia**, nel **vicentino**, in **Umbria**, nel **Monferrato**, nei **colli Piacentini** e in **Alto Adige**.

Mentre ancora la Sardegna, forse arroccata nel suo protezionismo (e mi passino il termine gli amici sardi, ma sanno bene a cosa mi riferisco), la Puglia, il Garda e tutta l'area del Lambrusco tra Emilia e Lombardia sono legate una produzione vinicola industriale (anche se non posso negare la presenza in queste Regioni di produttori artigiani naturali straordinari, purtroppo piuttosto isolati).

Un obiettivo che pare comune tra i produttori di vino è la riscoperta dei vitigni abbandonati (non voglio dire autoctoni, perché millenni di contaminazioni, adattamenti ed evoluzioni rendono molto difficile la definizione degli autoctoni, e in questi anni la ricerca a riguardo sta facendo passi tanto enormi quanto emozionanti) e delle **zone meno conosciute a livello nazionale e sempre limitate al consumo locale**: penso ai colli Tortonesi, al nord del Piemonte, ai colli Euganei, al Trentino, ai colli Bolognesi, alle Marche, al Lazio, al nord della Toscana (che, a mio parere, sta esplodendo come uno dei più bei territori al Mondo per il vino, difficile da coltivare, rigido nelle Stagioni e sconvolgente nella qualità).

Certamente ho dimenticato tante aree e me ne scuso, ma spero di aver dato un'idea generale.

Il mercato di questi produttori, a mio parere, è e deve essere lo stesso dei vini cosiddetti convenzionali. Non ci si può confrontare solo tra appassionati, solo confermandoci a vicenda quanto siamo bravi. Diversi grandi (qualitativamente parlando, e per fama) produttori, soprattutto francesi, da sempre fanno vino cosiddetto *naturale* senza nemmeno dirlo, solo perché non considerano nemmeno un metodo differente.

Il bello, e il brutto, del mercato dei *vini artigianali naturali* è che si basa, non esclusivamente ma in gran parte, sulla fiducia e sul rapporto diretto. Tra il produttore e

l'importatore o il distributore, tra il distributore e i ristoranti e le enoteche, tra i ristoranti e le enoteche e i clienti.

Si tratta di qualcosa che esce completamente dalle regole del marketing e commerciali, proprio perché si differenzia dalla mentalità industriale delle indagini e delle strategie di mercato. **Si tratta di fare cultura del vino** e, in generale, dell'agroalimentare. Si tratta di trasmettere valori e conoscenze, senza imporre nulla ma invitando alla riflessione.

Un bravissimo produttore, un amico considerato tanto bravo quanto eretico e eremita (io lo vedo come un Bob Dylan del vino, sempre e comunque solo e non appartenente ad alcun movimento), di recente mi ha detto che la tempesta di definizioni e di parole è diventata ormai insopportabile, che lui preferisce non dire nulla, se non che il vino è uomo, il vino è espressione del rapporto dell'uomo e del vino stesso. Non esiste altro: **il vino è umano**.

Questa, a mio parere, è la definizione più bella di tutta la filiera: ogni passaggio è umano, dall'impianto del vitigno all'apertura della bottiglia acquistata in enoteca dall'altra parte del Mondo. In ogni passaggio c'è il rapporto umano, perché il vino ne è l'espressione.

Se comprendiamo questo, possiamo avventurarci nella marea di definizioni e di dibattiti, possiamo affrontarne la vendita e l'acquisto, possiamo avventurarci in analisi. Se lo dimentichiamo, è meglio fare altro.

EMILIANO AIMI

www.winethics.com/it

Fondatore di Winethics. Consulente e ricercatore di vini per importatori, distributori, ristoranti, wine bar, eventi (qualcuno dice wine hunter, qualcuno wine broker), scrittore, consulente di comunicazione, viene da esperienze in Italia, Germania e Stati Uniti da cuoco, ristoratore, selezionatore vini, organizzatore di eventi e importatore.

Leggi gli altri articoli dell'autore:

www.winemeridian.com/news_it/l_importanza_di_essere_naturale__1544.html