

Solo una goccia



Se si mette a confronto la produzione media annua di uva in Alto Adige (quasi 330.000 hl) con quella totale italiana, pari a 45.000.000 hl o anche con quella mondiale (250.000.000 hl), appare subito chiaro che l'Alto Adige ne ha parte con una "goccia". All'inizio degli anni '80 si è toccato il punto più oscuro della vitivinicoltura altoatesina: a causa dei bassi prezzi di liquidazione, infatti, molti viticoltori sostituirono le viti con piante di melo. La superficie vitata scese a quasi 4.500 ha. Da allora la situazione si è radicalmente modificata e l'obiettivo è diventato produrre uva di qualità. Le rese ad ettaro sono state limitate volontariamente, per qualche vitigno addirittura dimezzate. Da alcuni anni la superficie vitata altoatesina sta aumentando, anche a spese della melicoltura, e attualmente corrisponde a ca. 5.500 ha. Questa tendenza è stata addirittura accelerata in assenza delle limitazioni imposte dall'Unione Europea, che prevedono un incremento massimo annuo della superficie vitata pari all'1%.

Ma torniamo alla "goccia" altoatesina. L'uva si ottiene soltanto ad un prezzo molto alto – spesso gli impianti sono collinari o a forte pendenza e le dimensioni aziendali sono piccole. Da questo punto di vista, i viticoltori altoatesini non potranno mai competere con i costi di produzione delle grandi aziende viticole cilene, argentine, sudafricane o australiane – solo per citarne alcune. Anche i prezzi e i canali

commerciali di questi vini molto spesso non sono paragonabili né interscambiabili. Di frequente, i vini dei Paesi sopra ricordati vengono inviati in Europa all'interno di container a 0,50 - 1,00 € franco cantina, dove vengono imbottigliati e avviati alle catene commerciali che si occupano della vendita. Non è proponibile confrontarsi con competitor di questo calibro. Come Thomas Weitgruber ha calcolato – e come illustra nel suo articolo a pag. 16, in Alto Adige per coprire tutti i costi di produzione (per una resa pari a 11.000 kg/ha) sono necessari 1,67 €/kg di uva. E questo può avvenire solo se per il vino si ottengono prezzi adeguati. Finora, il mondo vitivinicolo altoatesino ha puntato, con successo, al settore gastronomico, alla vendita specializzata e allo smercio nelle rivendite aziendali. Questi canali di commercializzazione, com'è noto, sono stati chiusi a causa del lockdown e stanno riaprendo con difficoltà.

Ritengo un atto di grande coraggio la recente presentazione al pubblico dell'Agenda 2030 del Consorzio Vini Alto Adige. Si tratta di un progetto meditato, con obiettivi e tempistiche chiari, che garantisce la sostenibilità e certamente ben accetto dalla maggior parte dei clienti e dei consumatori.

Nelle prime pagine di questa edizione, Helmuth Scartezzini – ex-Direttore dell'Ufficio provinciale per la Frutti- e Viticoltura – presenta gli esiti della sua ricerca meticolosa delle origini del Gewürztraminer. La situazione del vitigno è un chiaro esempio di come la viticoltura altoatesina si è ripresa, dopo i critici anni '80. Dalla bottiglia da litro di "Gewürztraminer amabile" si è passati ad una vera "goccia" di eccellenza servita da una bottiglia da 75 cl.

Josef Terleth – Centro di Sperimentazione Laimburg – conclude la parata con una prospettiva sui cloni di Gewürztraminer consigliati per l'impianto.

walther.waldner@fruttaevite.info