

QT

QUESTOTRENTINO

giugno 2010 • n. 6 • €4,00

Vino, gli anni delle vacche magre

Finiti gli anni dai soldi facili, la filiera del vino si ritrova impoverita, indebitata, attrezzata solo per la sfida della quantità, che il territorio non può reggere. Ora si cerca di cambiare, ma non sarà facile.

Ettore Paris

Siamo stati, e per alcuni anni, in una situazione in cui l'uva costava più del vino" afferma Paolo Endrici, titolare delle (quasi) omonime Cantine Endrizzi. E in effetti i dati forniti dalla Camera di Commercio confermano questo "miracolo trentino": negli anni a cavallo tra il 2002 e 2004 il prezzo medio pagato ai contadini per un chilo di uva era di 1,34 euro, mentre il prezzo all'ingrosso di un litro di vino era mediamente inferiore

ai 2 euro; e dal momento che con un chilo di uva si fanno più o meno 0,7 litri di vino, ecco il miracolo, la cantina che paga l'uva al contadino più

di quanto poi incassa vendendo il vino. Come se la Fiat pagasse la lamiera più di quanto poi ricava vendendo l'automobile. Com'era possibile?

Qui sta l'inghippo. I cantinieri trentini (anzi, diamo un nome e cognome: Cavit, la grande struttura cooperativa che con Mezzacorona domina l'economia vitivinicola trentina) si rivolgeva ai contadini veneti, acquistando le loro uve a costi di molto inferiori, 0,3/0,4 euro a chilo,

e poi, commercializzando entrambe le uve, dal guadagno sulle uve venete sottopagate saltava fuori il sovrapprezzo da devolvere per le uve tren-

tine. In pratica, si prendevano soldi dai veneti per darli ai contadini trentini.



Le cantine Endricci

Non male come idea. "Una speculazione senza prospettive" commenta Endricci. Possibile grazie alle indubbie grandi capacità organizzative e commerciali delle nostre grandi cantine. Ma pur sempre un trucco, una speculazione, che non poteva durare. Invece la vitienologia trentina, e soprattutto la cooperazione, su questa anomalia si è strutturata, pensando di poter fare per sempre affari sul lavoro degli altri, come se questi fortunati anni delle vacche grasse non dovessero finire mai. Quando quattro anni fa, in un dibattito al Centro sociale Bruno prontamente ripreso dalla stampa, il vignaiolo Mario Pojer denunciava come il vino trentino fosse "commercializzato come la Coca Cola, a basso prezzo e bassa qualità, utilizzando vini non trentini", l'ufficio stampa della Cooperazione sdegnosamente rispondeva: "I numeri ci danno ragione, i contadini trentini prendono più di un euro per un chilo d'uva, contro i 40 centesimi dei veneti o i 25 dei siciliani". Appunto: ci si illudeva che un'eccezionale, fortunata anomalia potesse essere sistema. E se la sbornia fa perdere la testa ai piani alti, figuriamoci ai livelli intermedi.

I soldi facili degli anni grassi non venivano infatti usati per rafforzare il sistema (per esempio, lanciare una campagna internazionale per far conoscere Marzemino e Teroldego, vitigni ottimi, solo ed esclusivamente trentini, eppure sconosciuti fuori provincia: "Ottimo questo Teroldego, che vino è?" vi risponderà un bolognese), ma per soddisfare un miope egoismo aziendale che il sistema lo disarticolava. Così - complici anche i troppo generosi contributi provinciali, ogni cantina si costruiva la propria sontuosa sede e il proprio impianto di imbottigliamento (oggi il Trentino potrebbe imbottigliare oltre il triplo del vino che produce); per far funzionare i nuovi impianti ci si sottraeva i clienti a forza di ribassi (clamoroso il caso della Gallo, il maggior importatore statunitense, sottratto dalla La Vis a Cavit, e da Mezzacorona a La Vis); per avere più uva ci si contendeva i contadini aumentando i prezzi. Un sistema impazzito.

Anche perché in parallelo il mondo cambiava e diventava

La scelta quantitativa delle grandi cantine ha orientato tutto il sistema; il vino di qualità trentino esiste, ma non è riconosciuto.

Anche perché in parallelo il mondo cambiava e diventava



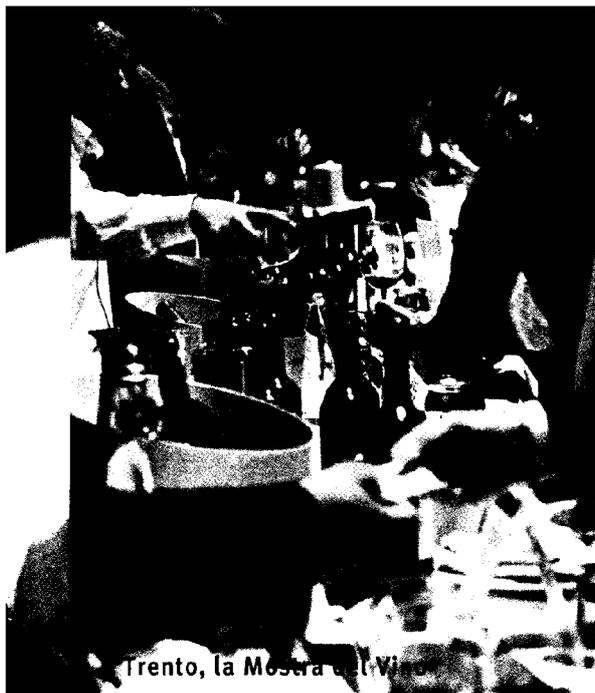
Foto Marco Parisi

più difficile. Si affacciavano sul mercato produttori dalle capacità e dalle competitività inaudite per il Trentino: dalla California al Cile, all'Australia, al Sud Africa, alla Nuova Zelanda. "In Trentino, in collina, occorrono 600 ore per lavorare un ettaro, in Australia, in pianure sterminate con i trattori guidati da comandi laser, 50 ore. Come possiamo pensare di competere con loro?" afferma Endricci.

E vennero le vacche magre

Sul sistema si abbatteva poi la crisi internazionale. Pesante. Perché l'80% del vino era esportato, e quindi più esposto alle fluttuazioni della globalizzazione. Perché i soldi degli anni delle vacche grasse "erano stati spesi male, nei margini delle cantine invece che nella qualità" - denuncia Emilio Pedron, esperto mondiale incaricato dalla Cooperazione di indicare una via d'uscita - e i costi di gestione di strutture fuori scala finiscono con l'aggravare i conti". Le cantine quindi, strette tra crollo delle vendite e investimenti megalomani, sono indebitate fino al collo. E oltre alle cantine, lo sono anche tanti contadini, che nell'illusione generale di aver trovato la pentola dell'oro, avevano acquistato nuova campagna a prezzi fuori di testa, anche 600.000 euro ad ettaro, ed ora il mutuo rimane, anche se il valore della terra e della produzione è dimezzato.

Quando il 18 maggio, alla sala della cooperazione erano riuniti tutti gli operatori del mondo cooperativo, agricoltori e cantinieri, l'atmosfera era plumbea. La consapevolezza di essere entrati deboli, e non senza colpe, in anni di magra, era generalizzata.



Trento, la Mostra del Vino

Il Piano Pedron: il potere ai viticoltori, non ai manager megalomani. E' realistico?

La scelta: qualità o quantità?

Tutto questo va inserito nella scelta strategica: il Trentino, al di là delle chiacchiere, su cosa punta davvero, sulla quantità o sulla qualità?

Finora la scelta è stata quella operata dalle grandi cantine, Cavit e Mezzacorona: grandi numeri, decine e decine di milioni di bottiglie, vendite attraverso i grandi distributori internazionali, i supermercati americani, gli hard discount inglesi e tedeschi. È stata una scommessa in questi anni vincente: grazie a indubbe capacità organizzative si è venduta tutta la produzione trentina e molto di più, realizzando quell'inaspettata redditività di cui abbiamo parlato. Ma al contempo è un impianto dalle basi fragili: *"Il Trentino non può strutturalmente puntare sui grandi numeri"* - afferma categorico il prof. Attilio Scienza, già direttore dell'Istituto Agrario di San Michele e ancor oggi uno dei più accreditati studiosi italiani di vitienologia - *La competizione mondiale si fa su uve a 30 euro al chilo, qui sotto i 70 non si potrà mai andare*".

La scelta quantitativa delle grandi cantine, però, ha orientato tutto il sistema. Che, per venire incontro alle richieste delle grandi catene internazionali, ha prodotto il vino da loro richiesto: vino appunto internazionale, noto ovunque, qualità media quando non mediocre, vitigni di origine francese, Cabernet, Merlot "e Pinot Grigio dappertutto, perché in America era di moda. Poi hanno iniziato a piantarlo in tutta Italia, in California, e poi in Nuova Zelanda, Australia... e noi siamo rimasti col cerino in mano" afferma Pojer.

Certo, c'è il vino trentino di qualità. *"A Vinitaly il mio Gran Masetto al concorso per i rossi è arrivato secondo su 450 partecipanti, abbiamo battuto tutti i Brunello di Montalcino"* afferma con orgoglio Endrici. *E la stessa Cavit con un Traminer è arrivata prima tra i bianchi. Le eccellenze esistono, però non bastano a fare massa critica, il nome Trentino nel mondo del vino di qualità non esiste*".

Conferma Mauro Lunelli, produttore del notissimo Ferrari: *"Le undici cantine consorziate in Cavit fanno già della produzione di qualità. Ma sotto il marchio Cavit vengono confuse con la produzione più andante"*. Insomma, la produzione mediocre, che punta alla quantità, ha determinato l'immagine del territorio.

Ma c'è di più. Un territorio, per caratterizzarsi sul mercato, deve avere regole comuni. E queste erano stabilite da un Comitato Vitivinicolo, poi Istituto del Vino, che impostava la politica agricola stabilendo i criteri tecnico-produttivi, le caratteristiche delle Doc, i disciplinari, e poi dava vita alla promozione dei prodotti. Una gabbia troppo stretta per le grandi cantine, che mal sopportavano di sottostare a regole stabilite insieme ai vignaioli, che producevano meno di un millesimo di loro (20.000 bottiglie di un piccolo vignaiolo contro 30 milioni di Mezzacorona o 80 di Cavit) e magari volevano imporre norme restrittive con il pallino della qualità. Ecco quindi, grazie alla forza dei numeri, le grandi cantine distruggere l'Istituto del Vino e soppiantarlo con la Trentino Vini, distrutta a sua volta e sostituita con il Consorzio del Vino Trentino, che non conta più niente e può quindi vegetare.

Il risultato è lo spiazzamento dei vignaioli che, oltretutto penalizzati dal punto di vista del fisco e dei contributi, non possono competere sui numeri con le grandi cooperative, non possono pagare l'uva più del vino, non possono rifarsi puntando su una qualità che al territorio non viene riconosciuta. *"E' stata una moria, hanno via via chiuso e dismesso nomi storici: Todesca, Girelli, Schirripa, Cesarini Sforza, Grigolli, Raffaelli, Bossi-Fedrigotti, Dellana..."* elenca Pojer.

Più in generale non c'è un sistema Trentino. Ognuno pensa agli affari suoi: a promuovere i propri prodotti nella maniera più opportuna, ad accaparrarsi i distributori, a sottrarsi i contadini.

Ma... questo non dovrebbe essere normale tra imprenditori?

"No - risponde deciso Mauro Lunelli - *Nel vino si promuove un territorio, e ci si deve sentire componenti di una stessa squadra. Anche se sei un campione, se non c'è il gioco di squadra, perdi*".

"La differenza la si vede in Alto Adige, dove la concorrenza le cantine sociali la fanno al rialzo, a chi fa il vino migliore" afferma Endrici. E in effetti l'esempio dei vicini sudtirolesi, è forse in questo momento particolarmente illuminante.

Dopo essersi giocata la credibilità con una serie di scandali, vent'anni fa la vitienologia sudtirolese voltava pagina, puntando dritta sulla qualità. Strada opposta a quella trentina: piccole cantine sociali, rese per ettaro (quantità di uva, e quindi di vino prodotta da ogni ettaro) limitate e quindi elevata qualità (in quanto inversamente proporzionale alla quantità dell'uva prodotta).



Cosa sarebbe accaduto al vino trentino da una parte e alle sue cantine (sociali e non) dall'altra, senza la crisi americana dei mutui sub-prime dell'autunno 2008?

Al vino trentino nulla, nel senso che probabilmente sarebbe rimasto così com'è ora; alle cantine – sociali e non – parecchio, visto che per altri numerosi anni avrebbero potuto continuare a navigare in acque sicure, senza timori di debiti, fusioni, aggregazioni e piani di salvataggio, come invece sta accadendo in questi mesi. La domanda illumina due questioni: con la crisi finanziaria, che si è poi tradotta in crisi economica e di consumi, l'attenzione del settore vitivinicolo trentino si è tutta concentrata sugli aspetti, appunto, economici. Il piano varato nelle scorse settimane dal super-esperto del settore Emilio Pedron parla moltissimo di spa, commercializzazione, strategie di marketing, fusioni; ma pochissimo di vino, del prodotto, delle sue caratteristiche, della sua identità, del vino stesso, insomma. Ma anche al settore vitivinicolo la crisi economica sta dicendo che si è prodotto e guadagnato troppo, che ci si è seduti sugli allori, e che in Trentino ci si è dimenticati, ad esempio, che il disciplinare di un Teroldego Rotaliano doc è ancora di 170 quintali di uva prodotti per ettaro, contro i 90 del Barbera, senza scomodare gli 80 di un Barbaresco.

E parliamo di grandi rossi, in tutto e per tutto paragonabili. Il Trentino non è terra da rossi, recita la cantilena. Prendiamo pure il Trento doc, le bollicine trentine che nel centro storico del capoluogo vanno cercate col lantermino tra le bottiglie di Prosecco: il disciplinare parla di 150 quintali per ettaro, mentre i "cugini" della Franciacorta, che si sono svegliati un po' prima e si son fatti anche la docg, si fermano a 100. Risultato: vini quasi sempre sotto la media, ma con le tasche dei contadini piene da anni, con liquidati dorati ai soci delle cantine sociali, che adesso piangono merenda. Il risultato sta però anche nel fatto che, nonostante gli anni da vacche grasse dimostrati dallo shopping di aziende agricole e terreni in Toscana e Sicilia, nelle carte dei vini dei ristoranti e delle enoteche italiane va già bene se alla voce Trentino-Alto Adige si trovano due (sic!) etichette trentine, contro i Lagrein, i Traminer, i Pinot nero altoatesini, come constatato anche dal presidente Dellai in un locale dell'Emilia-Romagna. Avremo sbagliato qualcosa?

Daniele Filosi

Con questa politica nel 2005 il contadino sudtirolese ricavava in media 13.000 euro ad ettaro, contro i 20.000 del contadino trentino; ma nel 2009 le parti si sono invertite: in Trentino il valore del vino è crollato a 10.000 euro a ettaro, in Sudtirolo è salito a 16.700.

Le responsabilità della Cooperazione

Come si vede, attore principale, e principale responsabile, è il mondo cooperativo. Cooperativa è il colosso Mezzacorona, cooperative sono le cantine sociali, consorzio di secondo grado (cioè una cooperativa di cooperative) è la Cavit che associa 11 cantine sociali, cooperativa è il "terzo polo" La Vis, oggi in serie difficoltà finanziarie. Come mai nessuno si è accorto del tunnel in cui la filiera si stava infilando? Perché sono stati accettati miopi, egoistici comportamenti della singola impresa, che hanno portato alla frammentazione del sistema? La Federazione delle Cooperative, che ci sta a fare? Rivolgiamo la domanda al megapresidente Diego Schelfi.

"D'accordo, se fossimo stati più severi e lungimiranti avremmo potuto negli anni scorsi investire di più e meglio – ammette – A volte purtroppo ci vuole una crisi per avviare certi processi".

Ah sì? E voi allora, a cosa servite?

"Diamo indirizzi, coordiniamo. Ma gli imprenditori rimangono le cantine, non la Federazione. Noi siamo intervenuti ora, abbiamo trovato Emilio Pedron, personaggio di grande carisma e competenza, cui abbiamo commissio-

nato un progetto di riassetto della nostra vitivinicoltura. È adesso, nella crisi, che possiamo intervenire”.

E con il fiato sospeso in questi giorni l'enologia trentina ha aspettato il progetto Pedron. Alla sua presentazione alla sala della cooperazione le facce degli operatori erano tirate; e anche nei giorni successivi i commenti dei diretti interessati sono stati pochi, imbarazzati, reticenti.

Il progetto Pedron, quindi, che parte da alcuni assunti: abbiamo un territorio felice, uva di alta qualità, ma *“sul mercato proponiamo un vino che spesso non ne è all'altezza”*; si deve tornare a una *“centralità dei viticoltori, oltretutto sono loro i padroni di Mezzacorona e Cavit”*.

In questi assunti c'è una chiara critica alla conduzione delle megacantine; critica radicale, che mette in campo il conflitto tra le aspettative e gli interessi da una parte dei grandi manager, che corrono le loro avventure alla ricerca della gloria economica, e dall'altra dei viticoltori, che soprattutto vogliono il loro lavoro salvaguardato nel tempo.

Alla radicalità degli assunti non corrisponde poi, dopo evidenti compromessi e successive limature, altrettanta radicalità negli obiettivi concreti. Che così possiamo sintetizzare: *“Il monolite Mezzacorona e la sua controllata Nosio spa”* rimane a sé stante; Cavit si scinde in due: una spa che punta alla quantità, alla commercializzazione del vino preso dal Veneto o dovunque ci siano occasioni, e un nuovo consorzio delle 11 cantine associate, aperto anche (sembra) ai vignaioli privati, che ne commercializzi i vini pregiati; La Vis in crisi viene penalizzata, invitata a dismettere le partite non essenziali (Girelli, Cesarini Sforza, Maso Franch, le aziende in Toscana) e tornare al ruolo originario di grande cantina cooperativa che per prima puntava sulla qualità; va ricostruito il vecchio Comitato Vitivinicolo, in cui centrali dovranno essere i viti-

coltori, per gestire la politica complessiva del sistema.

In sostanza, il modello di Pedron prevede una viticoltura trentina bicefala: una parte, Cavit spa e Mezzacorona, che punta ai grandi numeri; un'altra, cantine sociali consorziate e vignaioli, che punta ai vini di qualità. *“Nosio e Cavit sarebbe una pazzia eliminarle – ci spiega – Vanno circoscritte; e sotto va fatto crescere altro”*.

Ma il piccolo Trentino riuscirà a dare di sé una duplice immagine? Contemporaneamente il vino di media e di alta qualità? E chi orienterà la politica complessiva? C'è chi vede il bicchiere mezzo pieno: *“È il minimo, il meno peggio: ma attrezzarsi per dare più spazio alla qualità è comunque un passo avanti”* – risponde Mauro Lunelli. Concorde anche Mario Pojer: *“Sarà però importante vedere chi comanda nel Comitato Vitivinicolo – avverte – Se a contare saranno ancora i milioni di bottiglie, è chiaro che rimarrà la quantità il vero obiettivo”*.

“Questa duplicità di strutture può funzionare, lo si vede in Francia per esempio – risponde il prof. Scienza – Il fatto è che anche i vini di qualità devono trovare uno sbocco commerciale adeguato. I ristoranti, le enoteche non bastano. La grande distribuzione sta cambiando, al suo interno sorgono aree destinate all'offerta di qualità: lì il nuovo consorzio potrebbe agire felicemente”.

A noi sembra centrale la contraddizione individuata da Emilio Pedron, tra i manager da una parte, che avventurosamente giocano col gigantismo e con i milioni, e con essi pensano di travolgere tutto (a iniziare magari dal suo progetto, che non è detto non subisca ulteriori rimaneggiamenti); e dall'altra i viticoltori, legati al territorio e a un mestiere che deve durare, nei decenni, oltre ogni crisi. Ma questa, tra soci formalmente padroni, e manager che in realtà spadroneggiano, è la grande più generale contraddizione della cooperazione di questi anni, ripetutamente individuata fin dai tempi della presidenza Angeli, mai seriamente affrontata e da Schelfi, finora, sostanzialmente rimossa.

“I tempi sono maturi per un cambiamento – ci risponde Pedron – Anche le urgenze della crisi lo chiedono, e con forza”. ●