

GIRO D'ORIZZONTE TRA PRODUTTORI SICILIANI SULLA CONGIUNTURA E I PREZZI DEI VINI IN ENOTECA

# Vendemmia, dubbi e reset di mercato

*L'annata 2007 porterà una diminuzione di scorte aziendali e margini di profitto. A farsi strada, però, è un'idea di stabilità*

PAGINA A CURA  
DI UMBERTO GINESTRA

**C'**è chi ridurrà la quantità di vino sfuso solitamente immessa nel mercato, chi attingerà agli stock di magazzino, chi si sottrarrà all'emergenza grazie all'aumento della superficie a vite. Con una vendemmia che, secondo Assoenologi, si tradurrà, soprattutto per colpa della *Peronospora*, in un «decremento complessivo del 30% con punte che toccheranno anche il 50%» in provincia di Trapani e nell'isola di Pantelleria, gli spazi di manovra delle case vinicole dell'Isola, sono stretti. E in qualche modo ipotecati. Non in termini di standard di qualità, che a detta degli esperti si manterranno alti. In generale, per le politiche commerciali e di rapporto coi mercati. In una parola, la minore quantità di uve porterà con sé il calo generalizzato dei volumi di bottiglie? E i prezzi medi dei vini come reagiranno? Per Pino

Oddo, enologo di Calatrasi, la spa di San Cipirello (Palermo) da 8 milioni di pezzi, guidata dal reumatologo Maurizio Micciché, proprio i prezzi sono la spina nel fianco del settore. Perché, commenta, «mi pare si stia delineando una tendenza al rialzo nei tempi medio-lunghi». In breve, «di fronte all'arrivo di minori quantità di uva in cantina, le aziende smaltiranno le scorte». Ma va da sé che «chi ha un magazzino esiguo, in un contesto positivo di mercato, sia tentato di replicare alla domanda ritoccano i prezzi del prodotto finito». Di tutt'altro avviso Gaetana Jacono, responsabile marketing della casa di famiglia, Valle dell'Acate, in territorio di Ragusa. «Non credo che il mercato sia in grado di reggere rialzi dei prezzi finali», afferma. Piuttosto, «al più probabile aumento del costo delle uve, le aziende che mancano di materia prima reagiranno anche limando i margini di profitto pur di non perdere competitività». Sulla stessa lunghezza d'onda Gianni Arrabito, ammi-

## Celebrando il raccolto, tra il giallo e l'azzurro della nuova bottaia

■ Alle pareti avrà le tinte dell'azzurro, i pavimenti si ispireranno al giallo ocra. È la nuova cantina dell'azienda agricola San Lorenzo di Pachino (Siracusa). E qui, nel complesso da 1,2 milioni d'investimento per 1.200 metri quadri, che la piccola casa proprietaria del marchio Tenuta dei Fossi, celebrerà la chiusura della vendemmia di quest'anno. Così, inaugurando una struttura con 20 vasche di vinificazione di cemento armato; una bottaia con tonneaux e poche barrique; una linea d'imbottigliamento da 1.200 pezzi l'ora. E anche uno shopping center e una piccola sala per degustazioni. «Il raccolto ha subito un calo quantitativo», afferma Angelo Paternò, amministratore e fondatore, «ma la qualità è eccellente», ripete. In ogni caso, le prime uve a varcare i cancelli della cantina, a partire dal 20 settembre, saranno i 2 mila quin-

tali del Nero d'Avola, i 250 del Grecanico e i 100 del Moscato di Noto «in appassimento, al momento, in vista del confezionamento della nuova annata di Poggia di Stelle». Quanto al Grecanico, le uve in arrivo daranno vita a Sketta. Dagli acini di Nero d'Avola nascerà invece Ruversa, l'Eloro doc fiore all'occhiello del catalogo. Ruversa è un rosso rubino di 13 gradi, elegante al naso, gradevole in bocca e di pregevole struttura. In enoteca costa sui 10 euro. Da segnalare anche che le uve dell'azienda aretusea sono biologicamente coltivate, con certificazione di Bioagricert (Bologna). Paternò ha sposato infatti la filosofia del vino naturale. «Le mie bottiglie», dice, «non contengono nulla di più degli elementi naturalmente presenti nel frutto. E i miei vini s'ispirano alla viticoltura della tradizione». (riproduzione riservata)

nistratore della società iblea di distribuzione alimentari (Sida). «Il mercato si sta resettando», rileva. In pratica, «è in corso un'operazione-pulizia che metterà fuori gioco avventurieri e improvvisatori. Sopravviverà chi saprà darsi identità, cultura e strategie». Ma «non vedo movimenti dei prezzi al rialzo, a valle della vendemmia in corso. Penso invece a una fase di stabilità, fatta eccezione per il mero recupero di costi secchi». Maggiore l'affinità di vedute, in tema di quantità di bottiglie che arriveranno sul mercato. Che per

tutti, più o meno, non subirà decrementi nonostante la diminuzione del raccolto. Un punto su cui concorda pure Walter Curatolo, direttore commerciale e socio di Cantina Sutera, casa nata a Palermo ma i cui 50 ettari si estendono tra Mazara e Marsala (Trapani). «Confezioniamo 450-500 mila bottiglie l'anno», precisa, «e resteremo su questi livelli. Semplicemente, venderemo meno vino sfuso oltre a quello in confezione». Del resto «non ci interessano politiche semplicemente quantitative». Una posizione che fa il paio con le pa-

role di Franco Calderone, amministratore dell'azienda agricola Buceci, di Marineo (Palermo). «Abbiamo fatto la scelta della qualità estrema», insiste, «e non cambieremo rotta grazie a investimenti che ci permetteranno, comunque, di saltare dalle 10 mila bottiglie di un anno fa ai 200 mila pezzi con cui dovremmo chiudere la vendemmia di quest'anno». Insomma, «la congiuntura non cambierà la nostra strategia», ripete più o meno all'unisono, su questo, con gli altri operatori. (riproduzione riservata)