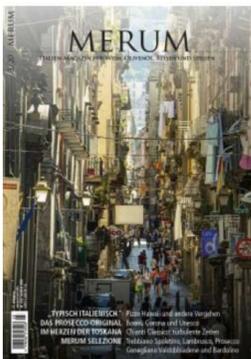


La viticoltura europea rischia la scomparsa dei “contadini”



La causa: redditi troppo bassi, oppure troppo alti...

di Maurizio Gily©

Da Merum 3/2020

edizione italiana in esclusiva per Millevigne



Vignoble, dipinto di Henri Martin

Le aziende familiari sono da secoli l'immagine e la forza della viticoltura dell'Europa. Tra vignaioli indipendenti che vinificano in proprio e soci di cooperative le aziende familiari detengono la stragrande maggioranza della superficie vitata europea. Una filiera produttiva condivisa tra centinaia di migliaia di piccole imprese, tra loro potenzialmente concorrenti, rappresenta ormai un caso molto raro nel secolo dell'economia globalizzata, delle multinazionali, delle concentrazioni e delle fusioni tra giganti. Una rete capillare che si regge in gran parte sulla passione per questo lavoro, più che sulle soddisfazioni economiche, che sono notevoli solo in alcune piccole aree di privilegio (Barolo, la Borgogna, Montalcino...) ma, sulla media del vigneto europeo, sono invece molto scarse.

Assistiamo quindi, in Italia come in Francia e in Germania, a cambiamenti di cui forse stiamo vedendo appena l'inizio. Da una parte le zone di viticoltura "ricca" sono diventate preda degli appetiti della grande finanza internazionale. Dall'altra, nelle viticolture meno redditizie, cioè la grande maggioranza, c'è la corsa alla compressione dei costi di produzione, che vuol dire aziende più grandi e meccanizzazione spinta: l'aspetto più doloroso di questo processo è lo spostamento della viticoltura dalla collina, soprattutto la più impervia, verso la pianura, o almeno verso colline più dolci e più facili, dove le produzioni più elevate e i minori costi di produzione valgono per i produttori, all'incasso, più della maggiore qualità dei vini di collina. E' un fenomeno che appare evidente soprattutto in alcune zone: il Veronese, la Romagna, l'Abruzzo, ma non ne sono indenni neppure il Piemonte e la Toscana, salvo i santuari di Montalcino, Barolo e pochi altri. Il lavoro che un tempo era svolto in famiglia è sempre più appaltato ad imprese di servizi come le cooperative di lavoro, per lo più formate da lavoratori stranieri, anche perché gli impegni legati alla commercializzazione, all'esportazione dei vini e a un monumentale carico di burocrazia distolgono i produttori dalla campagna, spesso con loro grande rincredimento. Possiamo tranquillamente affermare che senza gli immigrati la produzione del vino in Italia avrebbe grosse difficoltà.

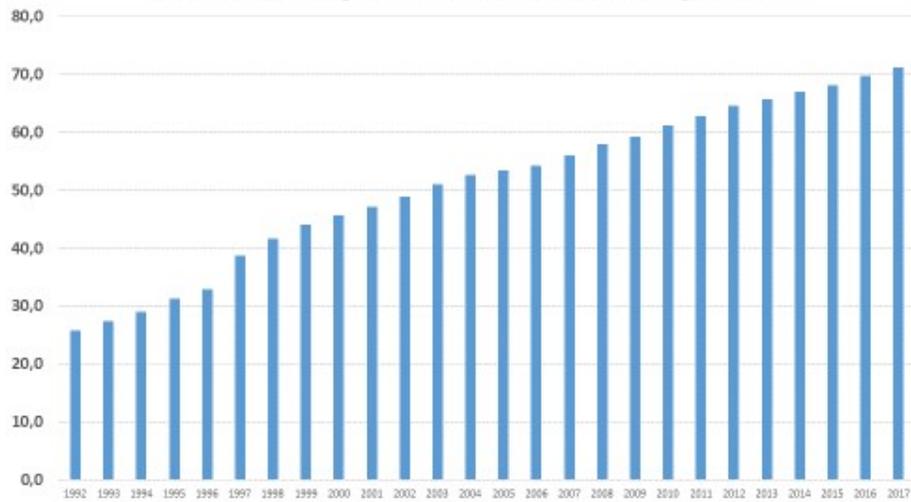
Molte piccole aziende familiari, con buone competenze agricole, ma pochi capitali e scarse conoscenze enologiche e commerciali, sopravvivono grazie alle cantine cooperative, alle quali demandano tutto ciò che segue la produzione dell'uva. Ma non sempre le cooperative, che trasformano circa la metà delle uve italiane e francesi, riescono poi a valorizzare adeguatamente il prodotto e quindi a retribuire adeguatamente le uve. Nel breve e medio periodo la piccola azienda contadina, che ormai molto spesso è gestita a part-time, ha una forte capacità di resistenza, per attaccamento alla terra di famiglia, e può sopportare più annate di guadagni scarsi o nulli: ma è chiaro che non può resistere per sempre. Si pone quindi l'alternativa tra l'abbandono e la vendita, o l'affitto, a grandi proprietà, in grado di compensare il basso valore del prodotto grazie a economie di scala, oppure di aumentarne il valore grazie a un "brand" più forte.

Nei territori molto valorizzati il ruolo delle cooperative è meno importante perché il valore del prodotto, a partire dalle uve, consente agli agricoltori un maggiore ventaglio di scelte possibili, tra le quali quella di attrezzarsi per una presenza diretta sul mercato. Qui però la minaccia è un'altra: l'impennata del valore dei terreni. Se i "vecchi" resistono, si può immaginare a quali tentazioni deve opporsi un giovane che eredita un valore di molti milioni, corteggiato dalla grande finanza.

I due grafici seguenti mettono a confronto l'aumento di valore del vigneto piemontese nel suo complesso in un arco di venticinque anni (primo grafico), e l'aumento del valore dei vigneti nella bassa Langa (Barolo e Barbaresco) negli ultimi diciassette anni (secondo grafico).

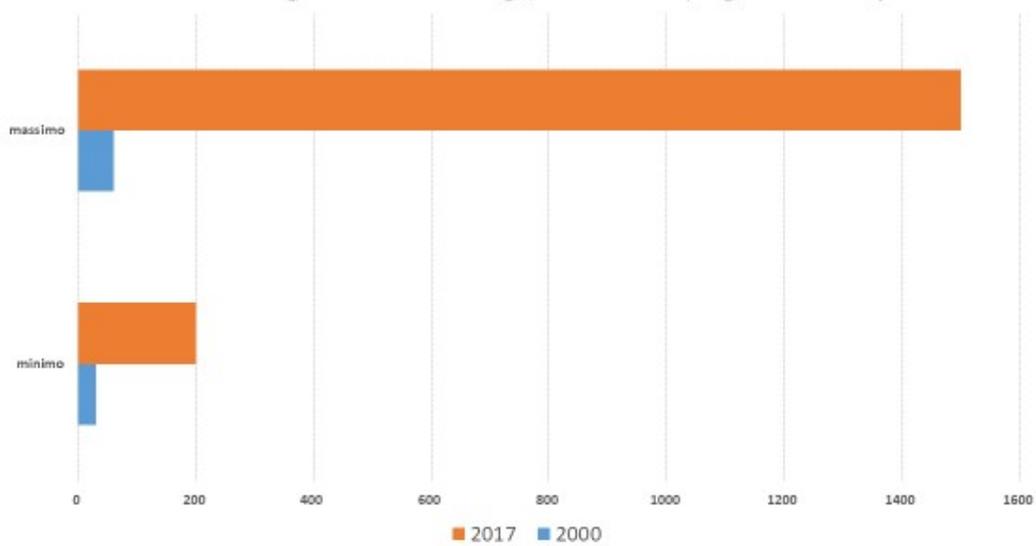
Sono due le considerazioni da fare guardando questi numeri. La prima è che finora il vigneto ha conservato la sua natura patrimoniale di bene rifugio, perché i valori sono stati in costante aumento, mentre, per confronto, a partire dal 2008 il valore degli immobili nella regione (come in tutta Italia e non solo, vedi grafico 3) è crollato, mandando in crisi irreversibile l'amore italiano per l'investimento nel "mattone", sul quale regnava, fino a ieri, una fede incrollabile.

valore medio del vigneto in Piemonte 1992-2017, migliaia di euro



FONTE: CREA, banca dati sul mercato fondiario in Italia

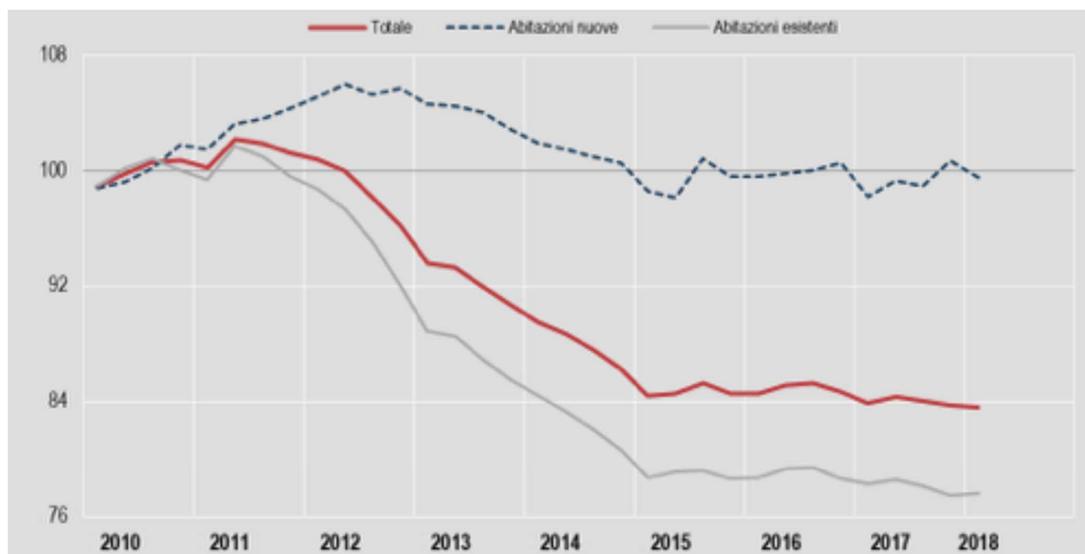
Valore dei vigneti in Bassa Langa, 2000-2017 (migliaia di euro)



FONTE: CREA, banca dati sul mercato fondiario in Italia

INDICI DEI PREZZI DELLE ABITAZIONI NUOVE ED ESISTENTI (IPAB)

I trimestre 2013 - I trimestre 2018 (base 2010=100) (a) (b)



(a) (a) la scelta del 2010 come anno base è da ricondursi esclusivamente a ragioni grafiche.

(b) (b) I dati del primo trimestre 2018 sono provvisori.

La seconda considerazione è sulla distanza con cui la bassa Langa ha distaccato il resto del Piemonte in relazione al valore dei vigneti. Se altrove è aumentato leggermente o è rimasto stabile, qui si è moltiplicato anche per venti volte. I dati che riporto, basati sulle transazioni immobiliare registrate, potrebbero non essere attendibili al cento per cento, ma come ordine di grandezza lo sono senza dubbio. Un vigneto di Nebbiolo da Barolo in zona vocata non vale oggi meno di due milioni all'ettaro, e si è raggiunta in un caso, nella collina di Cannubi, la cifra di due milioni per mezzo ettaro.

In Borgogna le acquisizioni a prezzi oltre ogni immaginazione si susseguono da anni, toccando il picco di 14 milioni a ettaro per un grand cru. Il rischio della scomparsa dei contadini in Borgogna e Champagne (a Bordeaux già non ne restano molti) è più forte che in Italia, perché il valore dei terreni è superiore, e anche per un altro motivo, le imposte di successione. In Italia sono tra le più basse d'Europa, fino a un milione non si paga praticamente nulla, per il primo scaglione oltre il milione si paga un'imposta del 4% fino ad arrivare a un massimo dell'8% per l'ultimo scaglione. **In Francia un figlio che eredita un patrimonio di un milione di euro ne paga 270.000 di imposte.** Molti non ce la fanno, contraggono mutui con le banche che poi non sempre riescono a onorare, oppure decidono di vendere subito. (Gli italiani sono convinti di essere il popolo più tassato del mondo, ma non è vero).

Cosa comporta la scomparsa dei contadini?

La scomparsa dei contadini e la formazione di proprietà sempre più grandi e capitalizzate è un fenomeno che già esiste, ma potrebbe accentuarsi nei prossimi anni. Forse non riusciamo neppure a immaginare tutte le conseguenze di un tale processo. Senza dubbio comporterà cambiamenti nel paesaggio, vigneti progettati per una maggiore meccanizzazione, e perdita di conoscenza e sapienza su tempi e modalità di esecuzione dei lavori manuali. Si interromperà, in parte è già accaduto, la trasmissione orale del sapere attraverso le generazioni: un patrimonio di conoscenze che non è mai stato formalizzato in una bibliografia rischia di andare perduto. Per certi versi sarà una viticoltura più razionale, ma meno bella e meno ricca di diversità.

Dovremmo chiederci anche se il prestigio, la simpatia, il carisma di certi vignaioli potrà mai essere sostituito dalla forza di un "brand", oppure se ci sarà comunque una perdita di identità, di attrazione, e in ultimo, quindi, anche di valore. La trasformazione dei grandi vini da beni di consumo a prodotti finanziari sarà una retta in continua ascesa, oppure a un certo punto diventerà una parabola? Quando il numero di nuovi ricchi sui nuovi mercati smetterà di crescere o rallenterà la crescita, può essere che venga meno almeno in parte il valore di *status symbol* che certe etichette oggi rappresentano, e le previsioni di prezzi in continua ascesa per i vini iconici potrebbero allora rivelarsi inattendibili.

Le previsioni nel marketing si sbagliano spesso, quindi diverse ipotesi sono plausibili. La crisi del 2008 a suo tempo aveva dimostrato, nel settore del vino e in altri comparti, che anche il bene di lusso può andare in crisi, sebbene in quel caso si trattò di una congiuntura di breve durata: poi il lusso riprese a correre, pur con un occidentale ancora frastornato dalla botta.