

di GIUSEPPE TAGLIENTE



UVA DA TAVOLA IN PIEMONTE: UNA SFIDA VINTA

NELL'INCONTRO TRA NORD E SUD IL MEGLIO DELL'ITALIA VITICOLA

Produrre uva da tavola apirene di qualità in Piemonte era una sfida che conteneva almeno due miti da sfatare. Il primo era quello che sembrava precludere la possibilità di fare uva da tavola nell'Italia del nord. Il secondo era quello che sembrava precludere la possibilità di una collaborazione vincente tra il nord ed il sud Italia.

Ma cominciamo tutto dal principio, quando nell'estate del 2010 fui raggiunto telefonicamente da un collega che mi chiedeva se potessi far visitare impianti di produzione di uva apirene della mia zona (provincia di Taranto) ad un gruppo di imprenditori agricoli piemontesi.

Devo dire che in un primo momento la cosa mi sorprese ma, dopo aver conosciuto Claudio Capitini e Franco Monge rispettivamente titolare e collaboratore dell'Agrivalle Bronda e trascorsa un'intera giornata tra i vigneti, mi resi conto che avevo a che fare con gente molto determinata e curiosa. A fine giornata mi fu posta la faticosa domanda: "Dottore, secondo Lei è possibile produrre uva da tavola apirene in Piemonte?"

Mi riservai di rispondere dopo aver visitato la zona del Piemonte dove tale coltura poteva essere impiantata.

Durante la visita in Piemonte fui favorevolmente colpito dall'elevata vocazione frutticola e dalla professionalità degli agricoltori e nello stesso tempo mi trovai di fronte all'enorme problema della moria del kiwi dovuta alla batteriosi.

L'intuizione di questi uomini era quella di sostituire il kiwi malato con una nuova coltura e nello stesso tempo



**GRAZIE ALLA
MATURAZIONE TARDIVA
RISPETTO AI CLIMI
PIÙ CALDI DEL SUD
ITALIA LA CRIMSON
PIEMONTESE SI
COLLOCA SUL MERCATO
IN UN MOMENTO IN
CUI L'OFFERTA INIZIA
AD ESSERE INFERIORE
ALLA RICHIESTA**

utilizzare, riadattandola, la stessa struttura. Dopo aver analizzato diversi dati climatici e analisi del terreno la risposta alla "faticosa domanda" fu affermativa.

I primi risultati positivi che hanno fatto accrescere il nostro entusiasmo si sono avuti già nell'estate del 2013 ma il 2014 è stato l'anno della consacrazione del progetto.

Risultati produttivi eccellenti caratterizzati da una qualità del prodotto superiore agli standard: mi riferisco all'intensa colorazione della cv. Crimson che in questi areali (Saluzzo, Costigliole Saluzzo, Piasco, Falicetto e Revello) raggiunge punte cromatiche uniche, dovute all'importante escursione termica; ed un gusto originale dovuto al rapporto zuccheri/acidità esclusivo di quest'area.

Una maturazione tardiva rispetto ai climi più caldi del sud Italia fa sì che la Crimson piemontese si collochi sul mercato in un momento in cui l'offerta inizia ad essere inferiore alla richiesta e questo vantaggio commerciale, aggiunto ad una vicinanza ai mercati maggiormente recettivi di questo prodotto, ovvero nord-Europa, ha portato alla nascita della Monvisofruit, cooperativa con sede a Pagnò (CN).

La Monvisofruit raccoglie i pionieri produttori di uva da tavola senza semi

del Piemonte ed è un significativo punto di riferimento per questa area geografica e non solo: direi, a ragion veduta, per tutti coloro che volessero cimentarsi con questa nuova coltura.

Un grave problema fitosanitario che affliggeva i produttori di kiwi del Piemonte è stato trasformato in una nuova opportunità, ma tutto questo non è avvenuto per puro caso. La capacità di agricoltori con la A maiuscola di guardare oltre il proprio naso, oltre la propria consuetudine agricola, è stata il motore di questa iniziativa. Il saper cogliere un'opportunità presente sul mercato frutticolo è certamente stato il segreto del successo commerciale di questa sfida senza confini.

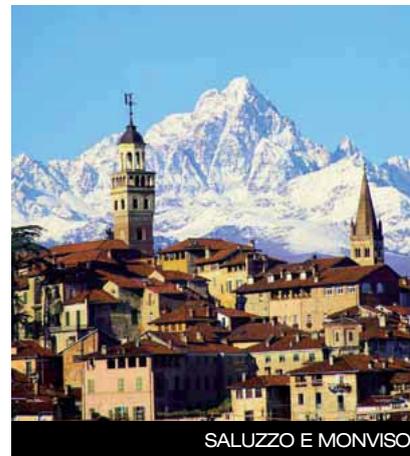
Naturalmente le competenze tecniche per realizzare un progetto di tale portata innovativa sono state importanti, ma il risultato è che quella che sembrava una "mission impossible" è diventata non solo possibile, ma anzi una bella e solida realtà produttiva.

Le competenze tecniche possono essere un utile supporto, a patto che

siano al servizio di progetti razionali e ispirati a una visione sufficientemente ampia da superare le consuetudini. Innovazione e marketing, insomma, non sono solo belle pa-

LA FORZA SPRIGIONATA
DALLA COOPERAZIONE
IN QUESTO CASO È
RISULTATA DETERMINANTE
SOPRATTUTTO
NELLA FASE DI
COMMERCIALIZZAZIONE
DEL PRODOTTO FINALE,
SUPPORTATA ANCHE
DAL MARKETING

role moderne, ma la chiave di volta di un mondo produttivo coraggioso che qualche volta risulta vincente. Infine devo sottolineare che la forza sprigionata dalla cooperazione in questo caso è risultata determinante soprattutto nella fase di commercializzazione del prodotto finale, supportata da un corretto



utilizzo delle leve del marketing. Ringrazio in questa pagina i fondatori della Monvisofruit per l'opportunità professionale che mi hanno dato, oltre che per l'ambiziosa esperienza umana di sfida in cui mi hanno coinvolto. L'agricoltura italiana non è solo tradizione e buone pratiche tramandate attraverso le generazioni, ma anche capacità imprenditoriale, progetti ambiziosi, sfide vincenti. Come questa.