

ENOLOGIA

«Consorzio Doc Friuli entro sei mesi per il rilancio del vino»

Parla il neo presidente dei viticoltori di Confagricoltura Pace
«La Ribolla gialla? È un bel treno a cui mancano i binari»

Maurizio Cescon

UDINE. Il ricambio generazionale, nel settore del vino, ha il volto e il ciuffo di capelli corvini di Michele Pace Perusini, eletto presidente, a 28 anni, della sezione vitivinicola di Confagricoltura. Un'associazione che annovera nelle sue fila oltre 500 aziende e alcuni tra i nomi più importanti che operano tra Carso e Grave. Pace Perusini sarà affiancato nel suo incarico triennale dai vice Michelangelo Tombacco e

Gianni Napolitano. «Ho fiducia nella squadra - dice il giovane numero uno -, ma prima di tutto è doveroso il mio più sentito ringraziamento a Roberto Felluga per l'impegno e per il lavoro al vertice di Confagricoltura in questi ultimi sei anni. Ora noi proveremo a dare nuove risposte a vecchi problemi, che continuano a evolve-»

Ha subito in mente un primo obiettivo, Michele Pace Perusini, da portare a casa. «Mi auguro che entro 6 mesi, forse anche solo tre se saremo bravi - dice - potremo costituire il Consorzio Doc Friuli. Un'enorme fetta della nostra produzione oggi, di fatto, è senza governo ed esposta al fianco degli speculatori. Con la Doc Friuli si potrebbe valorizzare finalmente il nome del nostro territorio e gestire tanti temi fondamentali del futuro della viticoltura, a partire dalla Ribolla gialla». Secondo Pace Perusini oggi proprio la Ribolla «è un

bel treno per i vignaioli, ma senza binari». «Non c'è una direzione - ammette -. Basti vedere cos'è accaduto con il crollo dei prezzi dell'uva di Ribolla perchè sono entrati in produzione tantissimi ettari e impianti. Quei binari di cui parlavo non esistono perchè ancora non c'è un sistema di tutela, che è fondamentale. Noi come associazione vogliamo garantire la base, cioè chi coltiva l'uva. Imprenditori che sono i più esposti alle dinamiche dei prezzi. Servono politiche di lungo respiro, piani industriali che guardino avanti e non limitati al contingente, all'attimo, alla moda del momento. Io credo che il dualismo pianura-collina, per quanto riguarda la Ribolla, sia un falso problema. Ci sono ottime produzioni di Ribolla gialla anche nelle Grave, non solo nel Collio o nei Colli Orientali. Il guaio è che non riusciamo a fare sistema».

La soluzione, secondo Pace Perusini, è quella di «vendere» al mondo un territorio. E per fare questo ci vogliono idee e promozione. «Premetto che il mercato si muove a una velocità folle e noi dobbiamo fare in fretta - afferma -. Le colline del Friuli sono un'esperienza emozionale, sono uniche, come brand, come logo, potrebbero essere usate da tutti e per tutti sarebbe un ritorno eccezionale. Io porto sempre l'esempio della Doc Bordeaux, dove si fanno più di 5 milioni di ettolitri di vino, mentre l'intero Friuli si attesta a circa 1,2 milioni. Quando parli di Chateau Mar-

gaux, però, tutti si levano il cappello e riconoscono che lì si fa altissima qualità. Ecco anche qua da noi dobbiamo parlare la stessa lingua, mettere in primo piano il territorio, come in Italia si fa da poche parti, penso alla Toscana, alle Langhe, all'Amarone o al Prosecco. L'idea del campanile, della frammentazione, in un mercato globalizzato, è ormai superata». Pace Perusini, nell'assicurare che punterà molto su comunicazione e promozione, spiega anche che «Confagricoltura sarà a servizio degli associati e non viceversa. Vorremmo coinvolgere la nostra base per avere spunti di riflessione». Infine uno sguardo all'export. «Vendere in Cina i vini bianchi che sono il nostro fiore all'occhiello - conclude il neo presidente - è abbastanza complicato, perchè per loro il bianco è il colore del lutto. In Cina, per esempio, sono molto graditi i vini rossi dolci. Piuttosto farei attenzione a un mercato come quello americano che, anche se è maturo, può dare ottimi risultati. Noi non siamo gravati dai dazi e, con il rapporto qualità-prezzo vantaggioso, possiamo conquistare importanti fette di mercato».

BY NEND/ALCUNI DIRITTI RISERVATI

«Necessarie politiche di lungo respiro per armonizzare i prezzi dei prodotti»

«Una promozione efficace in mercati come quello degli Usa può dare risultati»

**Michele Pace Perusini**

ECONOMIA

«Consorzio Doc Friuli entro sei mesi per il rilancio del vino»

GUARDA LONTANO, AL FUTURO DEL TUO BUSINESS

Innovolva ti segnala, gioca d'anticipo e fa le scelte migliori per la tua impresa.

Per un supporto a 360° nelle attività strategiche di valutazione, tutela e gestione del credito, affidati a noi.

www.innovolva.it
800 197 300

Innovolva
TECNOLOGIA DEL CREDITO