

uva datavola

L'informazione sulla viticoltura da tavola

magazine

- SPECIALE TABLE GRAPE CONFERENCE -

La filiera in orbita

Come nella Via Lattea, dove la luce di miliardi di stelle forma un'unica scia, anche nella filiera dell'uva da tavola il valore nasce dall'insieme: ogni attore, dal produttore al distributore, è un punto di luce indispensabile al disegno complessivo. E quando le loro traiettorie si incrociano, sospinte da collaborazione e visione, nasce la **Table Grape Conference**: il punto d'incontro che illumina il futuro di questo comparto.



PROTECTION INSTINCT

La protezione sostenibile
per il tuo vigneto.

more > serroplast.it

Vivaisti da generazioni

Arrivata alla terza generazione di vivaisti, Vivai Murciano è in grado di offrire un'ampia gamma di barbatelle selvatiche e innestate controllate e selezionate sotto ogni aspetto: sanitario, vegetale e genetico. Specializzata nella produzione di uva da vino e da tavola, ha introdotto la novità delle piante in vasetto biodegradabile innestate manualmente con innesto a spacco. Pronte in tre mesi e realizzate su misura, costituiscono la soluzione ideale per soddisfare le richieste dei viticoltori e di un mercato continuamente in evoluzione.
SCOPRI IL NOSTRO MONDO.

Via Idrusa, 39
3028 Otranto (LE)
T. +39 339 3432326
info@vivaimurciano.it
www.vivaimurciano.it



Ritira la tua copia gratuita in uno dei **166** punti di distribuzione

BASILICATA

Matera
Sherena - Via del Lido, 13 - Policoro
Astrella - Largo Castella, 3 - Policoro
Malvasi - Zona Artigianale - Scanzano Jonico
Pan Agri Irrigazioni - Strada Via Zona Artigianale, Via degli Artigiani - Scanzano Jonico
Farmacia Agricola Bianco - Viale della Libertà, sn - Nova Siri
Eni Distributore GPL - SS 106 km 449.500 - Bernalda
AgriService - Via Nicola Romeo, 27 - Montalbano Jonico
O.P. Ortofrutticola Jonica Società Consortile A R.L. - C.da Selvapiana, sn 75024 - Montescaglioso
Apofruit Italia Soc. Coop. Agricola - Via S.S. 106 Vaccarizzo km 428,300 - Scanzano Jonico

Potenza

Biosafe lab - S.S.93 Km 56,500 - Area PALS 85024 Lavello

CAMPANIA

Salerno
La Farmacia delle Piantine - Via Italia, 102 - 84098 Pontecagnano (SA)
APOC SALERNO soc. coop. arl - Viale Richard Wagner, 1/K, 84131 Salerno

PIEMONTE

Cuneo
Monviso fruit - Uva da Tavola del Monviso - Via Bonanate, 47, 12030 - Pagno

PUGLIA

Bari
Consorzio Ionico Ortofrutticoltori Soc.Coop - SP 240 km 13,4 - Rutigliano
Meliota Vito Grazio - SS 634 per Conversano km 11 + 100 - Rutigliano
Byblo's risto bar - Via Dante, 39 - Rutigliano
Stazione di servizio AGIP - SP 84 Rutigliano - Adelfia km 8,25 - Rutigliano
Coldiretti Rutigliano - Largo Pineta, 27 - Rutigliano
Fourm Bar - Via Conversano - Rutigliano
AgriSana - Via Conversano, 3 - Rutigliano
Agrofert - Via Montevegine, 155 - Rutigliano
Agro.Biolab Laboratory - SP 84 Rutigliano - Adelfia km 8,25 - Rutigliano
Maggio Macchine Agricole - Via dell'Artigianato, 14 - Rutigliano
Dill's - Stazione di Servizio IP/Tavola Calda - SP 240 km 11 + 398 - Rutigliano
Stazione di servizio DILL'S - SP 84 - Rutigliano/Adelfia
Rescina Antonietta Prodotti petroliferi - Via Sant'Angelo, SC - Rutigliano
Coladonato Idrotecnologie - Via le rose, 2 - Rutigliano
Pannarale Carburanti agricoli - Via Pisacane, 5 - Noicattaro
Berardi Antonio & Figli Agricoltura - Provinciale per Casamassima - Noicattaro
Stazione di servizio Pannarale - Via Vecchia Casamassima - Noicattaro
Auxiliaria Naturae - Via Noicattaro, nc - Rutigliano
Stazione di servizio DILL'S - Via Noicattaro - Rutigliano
Settanni Angelo Prodotti per l'agricoltura - Viale Decaro Sindaco, 23 Zona PIP - Noicattaro
Farmagricola Positano - Via G. Tatarella, 22 - Noicattaro
Linea Verde - Corso Roma, 91 - Noicattaro
Farmagricola di Piero Natale - Via Carmine, 193 - Noicattaro
Macchine Agricole Vito Santamaria - Viale G. Saponaro n.c. Zona PIP - Noicattaro
Settanni trattori - SP Noicattaro - Rutigliano
Sweet Cafe - Via Giuseppe Tatarella -

Noicattaro
Indivia Bar - Via Giuseppe Tatarella - Noicattaro
AgriFarma Srl - Via dell'Ulivo, 3 - Conversano
Bar Gelateria Punto di D'attoma Donato - Via Lago Sassano, 49 - Conversano
La Selva Petroli S.A.S. - Via Pacinotti, 24 - Conversano
Stazione di servizio ESSO - C.so Italia, 88, Mola di Bari
Stazione di servizio ENI - SP 111 Mola di Bari - Rutigliano, km 234 - Mola di Bari
VISP Petroli SNC - Via Bari - Sammichele di Bari
New Agri Farmacia Agricola - Via della Repubblica, 25B - Adelfia
Stazione di servizio IP - Via Generale Scattaglia, nc - Adelfia
Stazione di servizio DILL'S - Via Generale Scattaglia, nc - Adelfia
Fedele Gargaro - Prodotti per l'agricoltura - Via Cavallerizza, 2 - Casamassima
Bar Tabaccheria Colucci Vito - Pietà, 2 - Casamassima
Caffè Melior - Via Noicattaro, 56 - Casamassima
Agrofarma - Via Mazzolari Don Primo, 7 - Ruvo di Puglia
AgriMediterranea - Via Scarlati 20/22 - Ruvo di Puglia
Punto impresa - Viale Giacomo Saponaro Sindaco, Noicattaro
CREA Centro Ricerca Viticoltura ed Enologia - via Casamassima 148 - Turi
Az. Viv. Tempesta Damiano - S.P. 107 Km 11,400, Terlizzi
Apulia Logistics - Contrada Tesoro, 15 70132, Bari

Taranto
Girifalco - C.da Girifalco - Ginosola
Tarantini Giunti S.R.L. - km. 10.700, SS 580 - Ginosola
Caffetteria Del Donno - km. 17.200, SS 580 - Ginosola
AgriMarket Pa Calabrese Leonardo - Contrada Madonna D'Attoi - Ginosola
Società Agrotecnica Meridionale - Sam Srl - Contrada Cantore - Marina Di Ginosola
Agricenter - Via Alcide De Gasperi, 92 - Grottaglie
AgriGricola - Via Calò, 59 - Grottaglie
Bar San Ciro - Via Paritro, 4 - Grottaglie
Linea Verde Agricoltura srl - Z.I. - Viale Mediterraneo, 11 - Grottaglie
AgriDen Srl - Contrada Gaudella - Castellaneta Marina
Tecnogricola Jacobellis - C.da Borgo Perrone, 39 - Castellaneta Marina
Stazione di servizio ENI Station - SS 106 km 474 - Castellaneta Marina
Dott. Ciro D'Erchie Agricoltura - Viale degli Ulivi - Montemesola
Agribiotech - Viale Unità d'Italia, 450/10 - Taranto
Agricons srl - Via Ferrara - Massafra
Agrirola di Gigante Filomena - Via La Rotonda 36 - Massafra
Agri Partner Group Srl - Località Elena Marina 232 - Massafra
La Nuova Agricola Jonica Srl - Contrada Conocchiella - Palagianò
Carburanti Marinuzzi S.A.S. - SS 106 Dir km 2, - Palagianò
Stazione di servizio ESSO - SS 106 km 475+700 - Palagianò
Stazione di servizio Q8 - SS 106 dir Jonica - Palagianò
Agricola Marano - Viale Ludovico Ariosto, 62/64 - Grottaglie

Daunia Agricola - Viale degli Artigiani, 70 - Foggia
Agrofarmacia Raschini - Via s. Lazzaro, 73, Foggia
AgriSud Farmacia Agricola del Dr Sebastio srl - Via Shahbaz Bhatti, 3 - Foggia
Farmagricola Morano - Viale U.S.a., 88 - Cerignola
Farmagricola Perrucci - Via Consolare, 32 - Cerignola
Stazione di servizio Total-Erg - SS 16, km 708 - Cerignola
Stazione di servizio Q8 - S.S. 16 km 715, 800 - Cerignola
Farma Export srl - Via Manfredonia - Traversa via Einaudi - Cerignola
AgriEUropa srl - Viale usa, 29 - Cerignola
Nuova Agricola Dauna snc - Viale USA 26 - Cerignola
Farmaverde srl - Viale di Ponente 173 - Cerignola
AgriFortuna di Matteo Colucci - Via santuario Madonna di ripalta, 58 - Cerignola
AgriService - Viale di Ponente, 93 - Cerignola
Farmagricola Zingarelli - Via Manfredonia 2/A - Cerignola
Gruppo Abate srl - s.s. 17 km 3,300 loc Perazze - Lucera
Farm Agri Marino Srl - SP8, loc. Valle Cruste - Lucera
Torragni srl - Via Foggia km 0,600 - Torremaggiore
Irriago srl - Via Elisa Croghan 35 - San severo

Barletta-Andria-Trani
La Farmagricola - Via Cerignola, 53 - San Ferdinando di Puglia
Farmacia Agricola G. T. - Via Gorizia - San Ferdinando di Puglia
Racanati Multitrader SP 231 km 31 - Andria
Inchingolo Domenico srl - Via Trani, 63 - Andria
Centrone - S.P. 130 km 2, 76125 - Trani
Racanati Multitrader - SP Trani-Andria km 1,5 - Trani
Hydro Fert - Via dei Fornai, 10 - Barletta
Racanati Multitrader - Via degli Artigiani, 4 - Barletta
Isola Verde - Via Minervino, 95 - Barletta
Agri Più - Via Foggia, 187 - Barletta
Stazione di servizio ESSO - Via Regina Margherita, 280 - Barletta
Divincenzo tractors - Via Roma, 85/87 - Barletta
LinfaVerde - Via dei Falegnami, 8 - Barletta
Stazione di servizio ENI - Via Canosa, SS 93, km 3 - Barletta
D'Ambrosio Pietro - SS 93, 10 - Canosa di Puglia
Farmagricola - Via Fomari, 58 - 70012 Canosa di Puglia
Totagri - Via Cernaia, 4 - Canosa di Puglia
Di.Pra - Via Vecchia Cerignola km 1 - Canosa di Puglia
Eni Station - SP 231 EX SS 98, km 10 - Canosa di Puglia
AgriRifarm - Via Michele Daddato, 18 - Bisceglie
ENI STATION - S.P. 231 Km 10 + 0,50, Canosa di Puglia
Farmacia Agricola - Via Oslo, 44 - Bisceglie
Agri Bio Logos - Via Finizia, 63 - Bisceglie
Racanati Multitrader - Via S. Mercurio, 19 - Bisceglie
Fertili Fit - Via Ruvo, 101 - Bisceglie
Stazione di servizio - TotalErg - SS 16bis km 731,744 - Trinitapoli
Stazione di servizio ENI Station - SP 23 - Corato

SARDEGNA
Cagliari
Fitochimica Sarda Sestu - SP 120 - Sestu Elmas

Caboni Flli. - Via Cagliari, 22 - Villasor

Sassari
Cugusi s.a.s. - Viale Porto Torres - Sassari

SICILIA
Agrigento
Compagri - C.da Fiumarella - Ravanusa
Agrofarmaci Ventura - Via Vittorio Emanuele, 377/379 - Canicattì
Agrofutura - Via Bramante, 2 - Canicattì
SicilNatura - Via Nazionale, 177 - Canicattì
Agri Plus - Viale Nazionale, 3/5 - Canicattì
FitoFarmacia - Viale Luigi Giglia, 102 - Campobello di Licata
Sicilagro - Contrada Pezza - Licata
Iacopinelli Paolo - Via A. Moro, 5 - Licata
De Caro Francesco - Via Palma, 134 - Licata
Soc. Coop. San Cristoforo - Via Nino Bixio - Ribera
Tuttolomondo Francesca - Via Marconi, 200 - Ribera
Emporium di Giuseppe Spina - via Dott.A. Augello, 42 - Camastra
Vita Emanuele - C/da Burraitotto S.S. 576 Km 1, Favara

Catania
Agriscilia - Via Comiso 11 - Mazzarone
AgriMazzarone - Via Comiso, 82 - Mazzarone
Fitofert - Via Principe Umberto, 128 - Mazzarone
Uva mediterranea - Via Comiso, 55 - Mazzarone
Foglia Viva srl - Via Botteghelle, 160 - Mazzarone
Eredi di Spagnuolo Rosa - Via Papa Giovanni XXIII, 10 - Licodia Eubea
Ditta Cali Pietro - Via Vittorio Emanuele II, 57 - Acireale
For Agri - Via Martiri di Via Fani, 30 - Bronte
Isola Verde - C/da Puitta s.n. - Mineo
Vitanza Alfredo - Viale Europa, 2 - Biancavilla

Trapani
Agribios La Vela Srl - C/da barbero 9/B - Marsala

Caltanissetta
Coop. Agro. G.S.A. società cooperativa - Via Venezia, 49 - Gela
Farmacia Agricola - Piazza Umberto I, 33 - Serradifalco
Evergreen Srl - Via Miceli sopo, 24 - Delia (CL) - 93010

Ragusa
Geotec - C.da Ponte sn - Chiaramonte Gulfi
DD Trade Europe - Via Pacinotti, 11 - Vittoria
Agriolinea s.r.l.s. - Via Piave, 96 - Comiso
Agliari s.r.l. - Via L. Giuffrè 24 - c.p. 75 - Comiso - 97013www

UNIVERSITÀ
Università degli Studi di Bari Aldo Moro, Dipartimento di Scienze del Suolo, della Pianta e degli Alimenti (Di.S.S.P.A.) - Auletta di Patologia Vegetale
Università degli Studi di Catania, Dipartimento di Agricoltura, Alimentazione e Ambiente
Università degli Studi di Salerno, Dipartimento di Ingegneria Industriale
Università degli Studi di Palermo, Biblioteca di Scienze Agrarie, Alimentari e Forestali - IV Edificio, ingresso A, 1° piano

Dal campo alla visione

Nel cuore della Sicilia viticola, la *Table Grape Conference* torna a essere il punto di convergenza di un comparto che sceglie di guardarsi allo specchio. Un momento non solo di confronto, ma di consapevolezza. Perché discutere di uva da tavola oggi significa parlare del futuro stesso dell'agricoltura mediterranea: un futuro che non può più essere affidato al caso, ma che richiede visione, metodo e capacità di fare sistema.

Dalla tecnica al mercato, dalla ricerca alla politica agricola, la *Table Grape Conference* è molto più di un evento: è il segnale di un'evoluzione culturale. Una piattaforma di pensiero, dove la filiera italiana dell'uva da tavola - leader in Europa - sceglie di ragionare come un corpo unico, capace di mettere in rete esperienze, strategie e prospettive.

LUV - La fiera dell'uva da tavola ne è l'orizzonte naturale: non solo un appuntamento biennale, ma una visione condivisa che punta a restituire centralità a un comparto troppo spesso raccontato solo nei termini della congiuntura. LUV rappresenta il tentativo di dare forma a un ecosistema stabile, dove l'innovazione tecnica, la sostenibilità e la valorizzazione commerciale si fondono in un progetto comune. In questo percorso, la *Table Grape Conference* ne diventa l'anima riflessiva: il luogo dove le idee prendono corpo prima di trasformarsi in azioni.

Oggi il comparto vive una fase di profonda transizione. I vincoli normativi europei sulla difesa e la riduzione delle molecole che ne consegue, la scarsità idrica e la crescente pressione competitiva dei Paesi extra-UE ridisegnano gli equilibri. Ma la sfida più grande resta interna: la capacità di costruire una strategia unitaria, superando la frammentazione che spesso indebolisce il peso politico e commerciale del comparto. In un contesto che chiede sostenibilità, efficienza e trasparenza, l'Italia deve saper coniugare la sua straordinaria competenza agronomica con una governance moderna e una narrazione coerente.

La seconda edizione della *Table Grape Conference* nasce da questa urgenza: riportare la riflessione al centro, restituire alla filiera il ruolo di protagonista del proprio destino. Perché dietro ogni grappolo c'è un lavoro che inizia molto prima della raccolta: nella ricerca genetica, nella gestione dell'acqua, nell'adozione di tecnologie che rendano più sicura e sostenibile la produzione. E continua molto dopo, nei mercati, nelle abitudini di consumo, nella reputazione di un prodotto che resta simbolo di italianità e competenza.

LUV rappresenta il passo successivo di questo percorso. La fiera, nata nel 2024 e già proiettata alla prossima edizione, che **tornerà a Bari dal 20 al 22 ottobre 2026**, non è solo un contenitore espositivo, ma il naturale proseguimento di una conversazione che la *Table Grape Conference* contribuisce a mantenere viva e proficua. Insieme formano un unico movimento: quello di una filiera che, passo dopo passo, sceglie di pensarsi, costruire e raccontarsi in modo nuovo. Perché il futuro dell'uva da tavola italiana non si giocherà solo nei campi o nei mercati, ma nella capacità collettiva della filiera di elaborare una strategia comune fatta di confronto, responsabilità e, soprattutto, di visione.



Mirko Sgaramella
Project manager di LUV Fiera

UVADATAVOLA MAGAZINE

Rivista tecnico-scientifica d'informazione sulla viticoltura da tavola

Anno XIII - Numero 5 | novembre - dicembre 2025

www.uvadatavola.com

Direttrice Responsabile

Ilaria De Marinis

Coordinatore Editoriale

Mirko Sgaramella

Caporedattrice

Ilaria De Marinis

Redazione

Mirko Sgaramella, Ilaria De Marinis, Donato Liberto, Federica Del Vecchio

Comitato tecnico scientifico

D. Abate, P. Carillo, L. Ercoli, V. Farina, A. Ferrante, V. Fili, L. Gaeta, A. Guario, S. Pachioli, G. Romanazzi, D. Zagaria

Referente tecnico

Domenico Zagaria

Hanno collaborato a questo numero

M. Moreno, R. M. Rana, M. Del Core, G. Suglia, V. Di Piazza, G. Mancino, B. Mansueto, L. Carmina, G. Auteri, R. Perniola, V. Vedrasco

Direzione, redazione e segreteria

Viale Giacomo Saponaro Sindaco 70016 - Noicattaro (BA)

Segreteria di redazione

080 416 4075

info@fruitcommunication.com

Immagini

DepositPhotos™

Impaginazione

Donato Liberto

Proprietario e Editore

Fruit Communication Srl

Sede Legale e Operativa

Viale Giacomo Saponaro Sindaco 70016 - Noicattaro (BA)

Pubblicità

Francesco Menelao - 340 2238667

adv@fruitcommunication.com

Tiratura

5.000 copie

Chiuso in redazione

05/11/2025

Stampa

Tipografia 3Esse - Santeramo in Colle (BA)

Reg. Tribunale Bari n.723/12 dal 22/03/12

Reg. Roc n. 26960 del 26/01/2017

ISSN 2785-2687

PER RICEVERE LA RIVISTA E INFORMAZIONI

Telefono 080 416 4075 (lun - ven 09:00 - 16:00)

Email info@fruitcommunication.com

Le aziende che fanno pubblicità su questa rivista sono responsabili dei messaggi contenuti nei propri impianti pubblicitari e pubblicizzionali.

Responsabilità: la riproduzione delle illustrazioni e articoli pubblicati dalla rivista, nonché la loro traduzione è riservata e non può avvenire senza espressa autorizzazione della Società Editrice. I manoscritti e le illustrazioni inviati alla redazione non saranno restituiti, anche se non pubblicati e la Società Editrice non si assume responsabilità per il caso che si tratti di esemplari unici. La Società Editrice non si assume responsabilità per il caso di eventuali errori contenuti negli articoli pubblicati o di errori in cui fosse incorsa nella loro riproduzione sulla rivista.

La redazione della Rivista "Uva da Tavola Magazine" cura, per quanto possibile, che le informazioni contenute nella Rivista rispondano a requisiti di attendibilità, correttezza, accuratezza e attualità. L'Editore, peraltro, non risponde in alcun modo verso l'Utente per eventuali errori od inesattezze nel contenuto di tali informazioni, restando inteso che l'Utente si assume la piena responsabilità per l'eventuale utilizzo che farà delle informazioni contenute nella Rivista.

Sommario

10

Tè di compost, un'arma in più contro la peronospora

Mauro Moreno

14

Rigenerare l'acqua, coltivare il futuro: la sfida del riuso in Puglia

Roberta Maria Rana

20

Table Grape Conference: la rotta dell'uva da tavola

Ilaria De Marinis

22

Con LUV in Sicilia tutte le voci della filiera

Ilaria De Marinis

25

Qualità e diversità: le chiavi del successo

Isola Verde Srl

26

Fruitnet e LUV Fiera: insieme per un respiro internazionale

Ilaria De Marinis

30

Abbondanza e freno: la doppia faccia della stagione

Ilaria De Marinis

32

2025: l'annata che ha messo alla prova l'uva da tavola

Ilaria De Marinis

34

Stagione 2025: la Sicilia punta su varietà e qualità

Ilaria De Marinis

38

Sovescio: precisione e adattabilità nei vigneti

Ilaria De Marinis

44

Cartone o plastica: l'impatto percepito nel packaging per l'uva

Ilaria De Marinis

48

Maula, il frutto del dialogo tra ricerca e impresa

Ilaria De Marinis

52

Dal chernozem all'Europa: l'avanzata dell'uva moldava

Ilaria De Marinis



International
Paper

Proteggiamo e promuoviamo
il vostro prodotto,
dal campo allo scaffale,
fino a casa del consumatore.





ABOMIN SP

BIOCARD

CHIRBERG E DIAGRO
MARCHE DI DIACHEM SPA

CIFO SRL


VERTENA
Della natura... alla natura

BILANCIARI
BARETTA

Sistemi di
pesatura

PESI A PONTE
BIANCHE
SOFTWARE

ILPRA
PACKAGING SOLUTIONS



Sogno o son desto?

Era il 2024. Un sogno prendeva forma tra mille incognite, sacrifici e notti di lavoro. Un sogno costato tanto impegno, ma pienamente riuscito negli obiettivi e nei risultati. Oltre 200 espositori, più di 100 relatori nazionali e internazionali, oltre 6000 visitatori: questi i numeri - tutt'altro che ordinari - della prima edizione di LUV Fiera. Con le sue criticità, i suoi punti di debolezza, gli errori inevitabili di ogni inizio. Ma anche con la forza di chi non si ferma di fronte alle imperfezioni, perché sa di aver tracciato una strada che ormai non si può più cancellare. E infatti, adesso, quel sogno continua. Riparte dalla Sicilia, con la seconda edizione della Table Grape Conference, per riportare ancora una volta la filiera al centro - questa volta nell'altro grande polo produttivo italiano di uva da tavola - e per muovere insieme i primi passi di un cammino che, da qui a ottobre 2026, porterà a un nuovo capitolo di LUV Fiera - La Fiera dell'Uva da Tavola.

24 ottobre 2024
LUV Fiera - Bari

Foto di: Luca Desiderato

Tè di compost, un'arma in più contro la peronospora

Tra clima che cambia e restrizioni sull'uso dei fitofarmaci, la difesa della vite diventa sempre più complessa. Nuove prospettive, però, giungono dalla ricerca. Un esempio è quello offerto dall'Università di Napoli Federico II, dove un team di ricercatori ha dimostrato i vantaggi derivanti dall'impiego regolare di un tè di compost standardizzato nel contenimento di *Plasmopara viticola*.

A cura di

Mauro Moreno

Ricercatore Università degli Studi di Napoli Federico II

Tra vincoli normativi sempre più severi sull'uso dei fitofarmaci e stagioni particolarmente piovose come quella del 2023 nel Centro e Sud Italia, la peronospora (*Plasmopara viticola*) sta diventando una sfida sempre più complessa in vigneto. E più la pressione del patogeno aumenta, più diventa urgente individuare soluzioni tecniche innovative e sostenibili. In questo contesto, il gruppo di ricerca internazionale coordinato dal Prof. Giuliano Bonanomi dell'Università di Napoli Federico II ha recentemente pubblicato uno studio che propone una nuova prospettiva di difesa in vigneto che vede protagonista l'uso sistematico di un particolare tè di compost prodotto utilizzando un formulato commerciale standardizzato.

Il tè di compost

I tè di compost sono formulazioni organiche liquide caratterizzate da una ricca attività microbiologica, preparate direttamente in campo da agricoltori o tecnici specializzati tramite infusione di compost e altre matrici organiche in acqua. Questi infusi contengono molti microrganismi potenzialmente benefici per le colture, tra cui batteri e funghi, così come molti composti organici provenienti sia dai materiali in infusione che dal metabolismo microbico, che possono avere effetti rilevanti come biostimolanti, induttori di resistenza o nutrienti.

Negli ultimi anni, questi preparati hanno suscitato un crescente interesse tanto nell'ambito scientifico, quanto in quello agricolo. Diverse ricerche ne hanno confermato l'efficacia, specialmente nella gestione di fitopatologie e nell'incremento qualitativo e quantitativo delle produzioni agricole. Nonostante questo interesse, l'applicazione su larga scala e nell'agricoltura industriale è tuttavia stata limitata. Uno dei principali ostacoli alla diffusione è stata l'eterogeneità intrinseca di questi infusi, che frequentemente determina risultati altalenanti e talvolta contraddittori sul campo.

Per colmare questo ostacolo nello studio pubblicato da Bonanomi e colleghi è stato utilizzato un tè di compost realizzato con un formulato prodotto e commercializzato dall'azienda italiana G-Agro, caratterizzato da materie prime ben definite e standardizzate. Anche il protocollo di infusione è stato indicato dalla stessa azienda produttri-

ce, con l'obiettivo di garantire il più possibile una composizione uniforme tra le varie infusioni e superare la tradizionale criticità legata alla variabilità nella composizione e negli effetti dei tè di compost.

La sperimentazione in campo

Il lavoro di campo si è svolto per due anni, tra il 2023 e il 2024, in un vigneto commerciale di Montepulciano a Cerignola (FG). I filari sono stati suddivisi in due strategie di difesa:

- 1. strategia di difesa convenzionale** – con 15 trattamenti in miscela di prodotti sistemici e di contatto, modulati in funzione della pioggia;
- 2. strategia di difesa integrata con tè di compost** – con 13 distribuzioni di tè di compost (600 L/ha) e soltanto due interventi mirati di cymoxanil eseguiti durante le fasi critiche di post-fioritura e allegazione.

Nell'annata 2023, caratterizzata da oltre 300 mm di pioggia tra maggio e giugno, la combinazione tè di compost e cymoxanil ha contenuto la malattia su foglie e grappoli meglio della strategia di difesa convenzionale (**Figura 1**), riducendo l'impiego di principi attivi di circa l'80%. Nel 2024, più asciutto e meno critico rispetto al rischio peronospora, i risultati dei due protocolli sono stati equivalenti.

Biosaggi in laboratorio

Lo studio è proseguito con biosaggi in laboratorio, condotti su foglie staccate poste in camere a umidità controllata, per confermare l'efficacia del tè di compost e identificare i suoi meccanismi d'azione contro il patogeno.

In queste prove il tè di compost ha limitato sia l'infezione iniziale (**Figura 2**), sia la successiva sporulazione del patogeno (**Figura 3**); dopo 48 ore, gli sporangi trat-

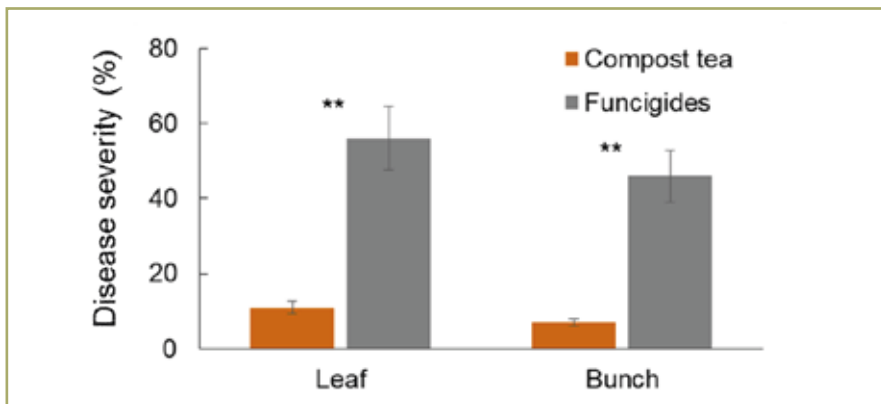


Figura 1

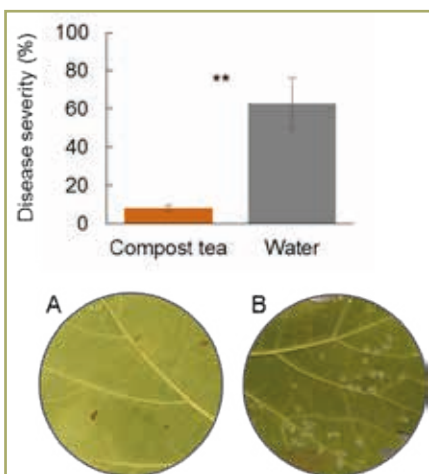


Figura 2

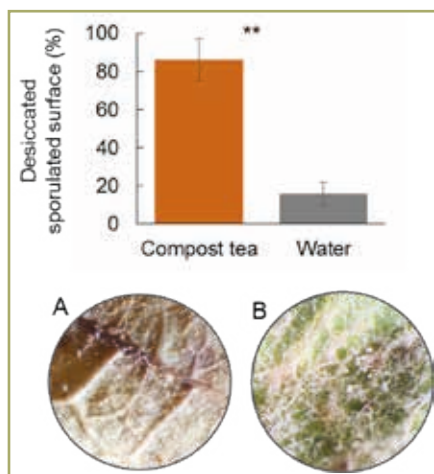


Figura 3

Figura 1

Severità della peronospora rilevata su foglie e grappoli nel luglio 2023 in un vigneto (cv. Montepulciano) trattato con tè di compost in combinazione con cymoxanil oppure con una strategia di difesa basata su prodotti fitosanitari di sintesi. I valori rappresentano la media di tre repliche; gli asterischi indicano differenze significative (t test, $P < 0,01$) (Bonanomi *et al.* J. Funghi 2025).

Figura 2

Severità della peronospora rilevata su foglie di vite (cv. Montepulciano) staccate e trattate in laboratorio con compost tea o acqua. Gli asterischi indicano differenze altamente significative (t test, $P < 0,01$). Immagini del disco fogliare sul lato abassiale con scarsa o assente sporulazione nel trattamento con compost tea (A), oppure con abbondante sporulazione nel controllo trattato con acqua (B). (Bonanomi *et al.* J. Funghi 2025).

Figura 3

Stato degli sporangi di *P. viticola* a quarantotto ore dal trattamento con compost tea o acqua. Gli asterischi indicano differenze altamente significative (t test, $P < 0,01$). Immagini del disco fogliare sul lato abassiale con sporangi ingialliti e disidratati nel trattamento con compost tea (A), e area sporulata ancora bianca nel trattamento con acqua (B). (Bonanomi *et al.* J. Funghi 2025).

Il tè di compost permette di limitare gli interventi chimici nelle fasi fenologiche prossime alla raccolta, agevolando la vendita su mercati a residuo controllato.

Esempio di impianto di produzione del tè di compost aerobico in un'azienda agricola (foto: G-Agro).



tati apparivano essiccati e depigmentati.

I meccanismi di azione del tè di compost

Per identificare i meccanismi di azione del tè di compost sono stati condotti studi approfonditi sul microbioma fogliare e sul metaboloma della vite.

- **Arricchimento della microflora fogliare ed effetto dei microrganismi:** le analisi del microbioma hanno mostrato che, a ogni applicazione, il tè di compost introduce e favorisce la presenza sulla lamina fogliare di popolazioni di *Pseudomonas*, *Sphingomonas*, *Massilia* e *Bacillus*, microrganismi noti per l'azione promotrice di crescita e per le proprietà antagoniste verso patogeni aerei.
- **Induzione di resistenza:** le foglie di vite trattate con tè di compost presentavano concentrazioni significativamente più elevate di shikimato e acido tartarico, metaboliti coinvolti nella sintesi di composti fenolici e nel rafforzamento delle pareti cellulari, suggerendo un'attivazione della risposta difensiva della pianta.

Cosa significa per l'uva da tavola

Sebbene le prove siano state condotte su un vitigno da vino, i meccanismi messi in luce – riduzione diretta dell'inoculo, arricchimento di batteri benefici, induzione di resistenze – **sono altrettanto rilevanti per i produttori di uva da tavola**, dove l'estetica del grappolo e il residuo

zero hanno un peso ancora maggiore. In questo senso il tè di compost permette di limitare gli interventi chimici nelle fasi fenologiche prossime alla raccolta, agevolando la vendita su mercati a residuo controllato.

Prospettive e cautele

Prima di parlare di "soluzione definitiva", occorre replicare le prove, magari su coltivar di uva da tavola e in diversi areali pedoclimatici. Inoltre, l'integrazione con fungicidi a diverso meccanismo d'azione o con formulazioni rameiche resta da esplorare. Gli autori stessi indicano che, in studi futuri, la quantificazione degli enzimi di difesa delle piante potrebbe aiutare a chiarire a fondo i processi biochimici coinvolti e comprendere meglio eventuali protocolli di applicazione più efficaci. Senza dubbio, il lavoro apre una via credibile verso **programmi di difesa ibridi**, in cui il tè di compost non è un semplice "aiuto", ma l'asse portante della strategia di difesa. Se confermato in vigneti destinati all'uva da tavola, potrebbe tradursi in meno trattamenti, minori costi di gestione e, soprattutto, un migliore profilo residuale. Resta il compito della ricerca – e della pratica agronomica – di consolidare questi risultati, adattandoli a differenti impianti, condizioni pedoclimatiche e sistemi produttivi. Se confermato, il tè di compost potrebbe diventare non solo un alleato nella gestione della peronospora, ma anche un tassello fondamentale nella costruzione di una viticoltura rigenerativa, capace di produrre qualità tutelando al contempo ambiente, consumatori e redditività aziendale. L'interesse verso questi preparati biologici è infatti in costante crescita, alimentato dalla necessità di ridurre la dipendenza da fitofarmaci di sintesi e rispondere alle nuove direttive europee in materia di sostenibilità. La loro efficacia, tuttavia, dipende da un equilibrio sottile tra composizione microbiologica, tempi di applicazione e condizioni ambientali, che richiede competenze tecniche e monitoraggio costanti. Comperderne fino in fondo i meccanismi d'azione, e ricondurli all'interno di un quadro di difesa integrata, potrebbe dunque significare compiere un passo deciso verso una nuova frontiera della viticoltura. ■



Insetti
ausiliari

TRICHOLINE VITIS

La protezione naturale contro la tignola della vite e *Cryptoblabes gnidiella*

I tricogrammi contenuti in TRICHOLINE VITIS sono microinsetti (< 1 mm) che agiscono come parassitoidi delle uova. La femmina depone le sue uova nelle uova della tignola della vite e di *Cryptoblabes gnidiella*. Questa azione di parassitismo impedisce la nascita delle larve responsabili della perforazione degli acini d'uva, ancor prima che si verifichino i primi danni.

Perché usare **TRICHOLINE VITIS**?

- **Multibersaglio** (*Cryptoblabes gnidiella*, *Lobesia botrana*, *Eupoecilia ambiguella*, *Argyrotaenia ljungiana*) e utilizzabile contro tutti i tipi di volo.
- **Flessibilità d'uso**, nessuna superficie minima, applicazione rapida.
- **Compatibile**, con trattamenti Bt e confusione sessuale.
- **Senza rischi** per applicatori e residenti.
 - Non genera **resistenza**.



 **Bioline**
AgroSciences

Rigenerare l'acqua, coltivare il futuro: la sfida del riuso in Puglia

Tra sfide strutturali e nuove opportunità, il riuso delle acque reflue depurate emerge come una delle chiavi più concrete per garantire sostenibilità, sicurezza idrica e competitività all'agricoltura pugliese, a partire dai vigneti a uva da tavola.

A cura di

Roberta Maria Rana

Ingegnere, PhD, Responsabile del Servizio depurazione, collettamento e recapiti finali - riuso delle acque reflue - fanghi di depurazione e controllo emissioni in atmosfera - Qualità Tecnica, presso Autorità Idrica Pugliese

L'accesso a risorse idriche di qualità è un fattore cruciale per garantire produzioni agricole ad alta resa e sostenibilità, soprattutto nel caso di colture ad alto valore aggiunto come l'uva da tavola, che in Puglia rappresenta un comparto strategico dell'agroalimentare regionale.

Questo principio, nella nostra Regione, si scontra tuttavia con un'endemica scarsità di risorsa, aggravata dai cambiamenti climatici in atto e dal progressivo impoverimento qualitativo e quantitativo delle falde acquifere. Una condizione sempre meno sostenibile, che impone un radicale cambio di paradigma nell'approccio alla gestione dell'acqua in tutti i settori (potabile, irriguo e industriale) con maggiore urgenza in agricoltura, vista l'idroesigenza propria del comparto.

In questo scenario critico, il **riuso delle acque reflue depurate** emerge come un'alternativa concreta e sostenibile. Se adeguatamente regolamentato e integrato nel sistema idrico esistente, il riutilizzo può contribuire in modo significativo a soddisfare la domanda d'acqua irrigua, tutelando al contempo l'ambiente e la sicurezza alimentare. La Puglia, in tal senso, si propone come un laboratorio d'avanguardia: la presenza capillare di impianti di depurazione dei reflui urbani, unita a politiche regionali lungimiranti che da anni promuovono la valorizzazione del ciclo idrico integrato, crea le condizioni per fare della Regione un modello nazionale di economia circolare dell'acqua. In questo contesto si inserisce anche l'entrata in vigore del Regolamento UE 741/2020, che stabilisce prescrizioni minime per il riutilizzo dell'acqua a fini irrigui. Il nuovo impianto normativo, basato su un approccio flessibile fondato sulla valutazione del rischio, supera il modello prescrittivo del Decreto Ministeriale n.185/2003, introducendo una maggiore adattabilità tra le caratteristiche delle acque depurate e le specificità dei contesti locali. Questo approccio, sebbene più complesso da attuare, offre nuove opportunità per aumentare significativamente le percentuali di riutilizzo, specialmente in Puglia, dove la domanda irrigua è elevata e le condizioni strutturali sono già in larga parte favorevoli.

Analisi di contesto

Stando ai dati ISTAT 2011, la **Regione Puglia**, con una superficie di 19.540 km², dispone di circa 12.871 km² di Superficie Agricola Utilizzata (SAU), si conferma come una delle aree a più alta vocazione agricola del Paese. Tuttavia, secondo i dati riportati nel Bilancio Idrico 2015, solo il 28% della SAU risulta effettivamente irrigata. Va detto che tale dato potrebbe fornire una valutazione al ribasso della reale portata della domanda irrigua, perché non esiste una stima accurata dei volumi prelevati dalla falda sotterranea, principale fonte per l'agricoltura irrigua. Alcune stime suggeriscono che i pozzi effettivamente presenti siano fino a dieci volte più numerosi di quelli autorizzati. Per colmare questa lacuna, la Regione ha avviato nel 2020 un censimento dei pozzi artesiani. È indubbio che, sino alla conclusione di tale attività, lo stato delle conoscenze rende difficile pianificare interventi e monitorare l'uso effettivo della risorsa.

Tale circostanza si pone come ulteriore elemento di criticità in un sistema idrico, come quello pugliese, strutturalmente fragile, privo di corsi d'acqua superficiali rilevanti e fortemente dipendente da fonti esterne, che - oltre alla falda minacciata da un prelievo eccessivo e incontrollato - deve fare i conti con gli effetti del cambiamento climatico: aumento delle temperature, alterazione delle precipitazioni ed eventi estremi sempre più frequenti, tutti fattori che stanno aggravando ulteriormente la disponibilità e la qualità dell'acqua. In questo contesto, la competizione tra usi potabile, agricolo e industriale è particolarmente intensa nei periodi di siccità, come quelli registrati negli ultimi due anni.

Per rispondere a queste sfide, si rende necessaria una strategia di adattamento che punti sia all'**efficientamento dei consumi irrigui** (attraverso tecniche irrigue avanzate, digitalizzazione e pratiche sostenibili), sia alla **diversificazione delle fonti**, in particolare mediante il riuso delle acque reflue, la raccolta delle piogge e la desalinizzazione.

Da anni, Regione Puglia e Autorità Idrica Pugliese, con il supporto operativo di Acquadotto Pugliese SpA, stanno investendo fortemente nello sviluppo del **riuso**

delle acque depurate, da integrare nel sistema convenzionale per garantire un "aliquota di soccorso" utile a rafforzare la sicurezza idrica nei momenti di maggiore criticità.

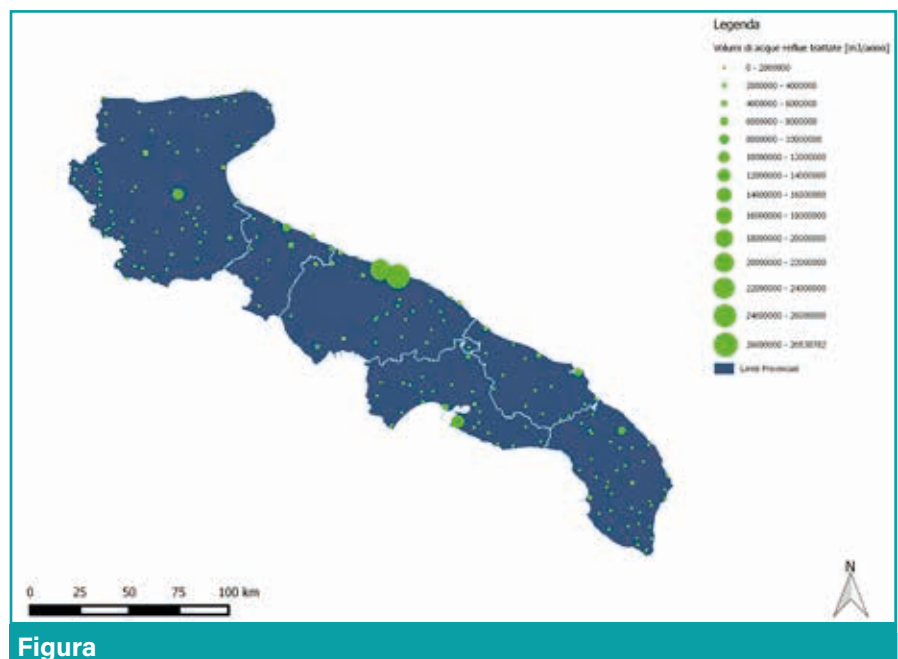
Depuratori da detrattori ambientali a fabbriche di acqua

Le acque reflue, opportunamente trattate, rappresentano oggi una concreta opportunità per il settore agricolo: si tratta infatti di **acque dolci**, potenzialmente disponibili **tutto l'anno** e **ricche di nutrienti** utili alla crescita vegetale.

In Puglia sono presenti 185 depuratori che depurano e rilasciano nell'ambiente mediamente 240 milioni di metri cubi all'anno. Il sistema comprende sia impianti consortili, che servono più comuni con volumi significativi, sia strutture più piccole, a servizio di singoli centri abitati. La **Figura** evidenzia la distribuzione geografica degli impianti e i volumi medi trattati in ciascuno di essi, offrendo una visione complessiva delle potenzialità del sistema in termini di disponibilità di risorsa depurata.

Anticipando la normativa europea, già nel 1983, con la Legge Regionale n. 24, in Puglia veniva sancita la necessità di promuovere il riuso delle acque depurate. A seguito dell'emergenza idrica del 1996,

Localizzazione e taglia dei depuratori in Puglia.





Foto

Impianto di affinamento e di accumulo a Mesagne (BR).

sono state stanziare ingenti risorse (leggi obiettivo n. 388/2000 e n. 488/2001) per costruire infrastrutture dedicate al riutilizzo: impianti di "affinamento", atti a rimuovere gli inquinanti residui ancora presenti a valle dei processi depurativi, e reti di distribuzione della risorsa affinata. L'implementazione di tali misure si è tuttavia scontrata con diverse criticità, portando alla realizzazione di impianti mai entrati in esercizio e, in alcuni casi, vandalizzati o abbandonati (**Foto**).

Due le principali problematiche emerse:

1. i depuratori erano ancora inadeguati e incapaci di rilasciare un effluente idoneo a essere immesso nel successivo trattamento di affinamento;
2. la realizzazione delle infrastrutture non era stata preceduta da valutazioni consistenti sulla reale domanda, sul soggetto gestore o sulla sostenibilità economica dell'intero sistema.

Partendo dall'analisi di quello che non ha funzionato sono state programmate azioni correttive, ripensando l'intero modello di riutilizzo e adottando un approccio più integrato e sostenibile. Le azioni introdotte hanno riguardato:

- a. adeguamento degli impianti di depurazione, per assicurare la qualità dell'effluente, con una spesa per investimenti sul comparto mediamente pari a 80 Milioni di euro all'anno (**Grafico**);
- b. integrazione del costo dell'affinamen-

to nella tariffa del SII. Con la Legge Regionale n.27/2008 è stato infatti sancito che i costi di investimento e di gestione dei sistemi di affinamento per rendere l'acqua idonea a essere riutilizzata sono a carico di tutti gli utenti del Servizio Idrico Integrato. Nei casi in cui è previsto il riutilizzo, Acquedotto Pugliese SpA è quindi responsabile anche della realizzazione e della gestione delle stazioni di affinamento;

- c. finanziamento selettivo delle opere di accumulo e distribuzione solo previa valutazione di fattibilità tecnico-economica e di domanda effettiva.

**Lo stato dell'arte in Puglia
Il Piano Regionale di Tutela delle Acque (PRTA)**

fissa un obiettivo ambizioso: destinare al riutilizzo l'85% del volume complessivamente depurato. Per raggiungere tale traguardo, si prevede che almeno 101 impianti siano dotati di sistemi di affinamento, in grado di garantire una qualità dell'effluente conforme agli standard per il riuso agricolo e civile. In termini volumetrici, il potenziale di riutilizzo si stima compreso tra 150 e 212 milioni di metri cubi l'anno.

Allo stato attuale (*ottobre 2025*), sono 40 i depuratori già in grado di rilasciare acqua affinata, mentre per altri 26 impianti gli interventi sono in corso. Tuttavia, solo 10 impianti sono risultati in esercizio nella stagione irrigua 2025, per un volume complessivamente autorizzato pari a 15 milioni di metri cubi, a fronte di un volume potenzialmente già riutilizzabile (in uscita da impianti di depurazione già adeguati) pari a 87 milioni di metri cubi. Nella **Tabella** è riportato il quadro di sintesi relativo agli impianti autorizzati, con indicazione degli estremi degli atti autorizzativi e dello stato di esercizio per l'annualità in corso.

La scarsa diffusione del riutilizzo è riconducibile, da un lato, alla necessità di rendere funzionali le reti di distribuzione prima di poterle rimettere in esercizio; dall'altro, al cambiamento delle esigenze locali, con una domanda di risorsa irrigua che nel tempo si è spostata, concentrandosi in aree diverse rispetto al passato. Oggi, ad esito del riscontro fornito dal MASE (Ministero dell'Ambiente e della

Sicurezza Energetica) a uno specifico interpellato dalla Regione Puglia in merito all'applicazione del Regolamento UE 741/2020, è stato accertato che il **trasporto tramite autobotti** può costituire una misura temporanea utile in condizioni emergenziali o in assenza di reti operative. Tuttavia, la **vera sfida strutturale** consiste nello sviluppo di **reti di distribuzione dedicate, efficienti e interconnesse**. Nel merito si richiama che la crisi idrica del 2025 ha portato alcuni privati a chiedere di potersi avvalere autonomamente dell'acqua depurata in uscita dagli impianti di depurazione. Accogliendo tali istanze singole, nel tentativo di mitigare gli effetti della grave crisi idrica in corso, l'Autorità Idrica Pugliese (AIP) e la Regione Puglia hanno invitato i Comuni pugliesi a pubblicare avvisi pubblici per raccogliere manifestazioni di interesse da parte di soggetti privati intenzionati a riutilizzare temporaneamente l'acqua affinata prelevandola, a proprio carico, presso impianti di depurazione gestiti da Acquedotto Pugliese SpA già tecnicamente adeguati e siglando con il Gestore gli appositi piani di gestione del rischio, funzionali al rilascio del titolo autorizzativo.

Una questione di governance

Nonostante gli ingenti investimenti realizzati negli ultimi anni nel comparto depurativo e nella rifunzionalizzazione delle reti di distribuzione, ancora oggi la quan-

tità effettivamente riutilizzata di acqua affinata si discosta in maniera significativa dal potenziale tecnico stimato. Gli sforzi infrastrutturali, seppur fondamentali, si sono dimostrati insufficienti ad attivare in modo sistemico e continuativo il riutilizzo in ambito agricolo.

Il nodo centrale risiede nell'assenza di una linea unica nella **governance del ciclo integrato del riuso irriguo**, che comprende tutte le fasi: **trattamento depurativo → affinamento → distribuzione → utilizzatori finali**.

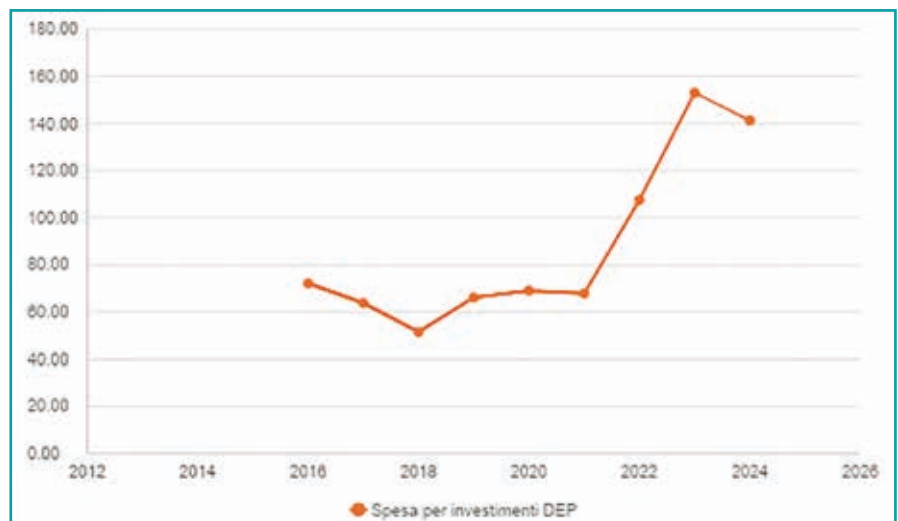
Per superare la frammentazione attuale è necessario un **coordinamento strutturato** tra tutti gli attori coinvolti: Gestore

Grafico

Trend della spesa per investimenti nel comparto depurativo.

Tabella

Impianti autorizzati a rilasciare acqua per riuso.



Grafico

Impianto	Estremi atto autorizzativo	Conforme Reg. 741/2020	In esercizio stagione irrigua 2025
Acquaviva delle Fonti	D.D. n. 178 del 26/07/2024, prorogata con nota RP prot. n. 0267685/2025 del 20/05/2025	✓	✓
Castellana Grotte	D.D. n. 171 del 19/07/2024, prorogata con nota RP prot. n. 0267685/2025 del 20/05/2025	✓	✓
Fasano	D.D. n. 2 del 12/01/2024, prorogata con nota RP prot. n. 0267685/2025 del 20/05/2025	✓	✓
Ostuni	D.D. n. 170 del 19/07/2024, prorogata con nota RP prot. n. 0267685/2025 del 20/05/2025	✓	✓
Corsano	D.D. n. 138 del 09/08/2023, prorogata con nota RP prot. n. 0267685/2025 del 20/05/2025	✓	✓
Gallipoli	D.D. n. 173 del 25/07/2024, prorogata con nota RP prot. n. 0267685/2025 del 20/05/2025	✓	✓
Riugi	D.D. n. 183 del 30/07/2024, prorogata con nota RP prot. n. 0267685/2025 del 20/05/2025	✓	✓
San Severo	D.D. n. 183 del 07/08/2025	✓	✓
Ginosa	D.D. n. 198 del 22/09/2025	✓	✓
Trinitapoli	D.D. n. 62 del 30/03/2017 (scaduto)	✗	✓

Tabella

“
**Ancora oggi
 la quantità
 effettivamente
 riutilizzata di
 acqua affinata
 si discosta
 in maniera
 significativa dal
 potenziale tecnico
 stimato.**
 ”

Impianto di depurazione e impianto di affinamento di Bari Orientale.

del Servizio Idrico Integrato (Acquedotto Pugliese SpA), enti locali, Consorzi di Bonifica e agricoltori. In questo contesto, il **Piano di Gestione del Rischio (PGR)**, previsto dal Regolamento (UE) 741/2020, può e deve diventare il fulcro operativo per **collegare in modo efficace la disponibilità della risorsa affinata con i reali fabbisogni irrigui**, in funzione delle colture e delle modalità di impiego.

Le priorità per il futuro

Affinché il riutilizzo delle acque affinate diventi una pratica agricola strutturata, sostenibile e su larga scala, è necessario andare oltre gli interventi infrastrutturali e attuare azioni sinergiche capaci di coinvolgere in modo integrato tutti gli attori del sistema.

Le principali direttrici operative possono essere così sintetizzate.

- **Definizione chiara della governance e cooperazione pubblico-privato:** occorre individuare in modo trasparente chi gestisce la risorsa, chi sostiene i costi di produzione, distribuzione e controllo e come si bilancia il rapporto tra attori pubblici e privati, al fine di garantire equità, efficienza e sostenibilità economica del sistema di riuso, rafforzando la collaborazione tra enti pubblici, imprese e mondo della ricerca.
- **Interoperabilità dei dati e mappatu-**

ra delle infrastrutture: la digitalizzazione e la condivisione dei dati relativi a reti esistenti, impianti di depurazione e fabbisogni irrigui del territorio (con particolare attenzione alle aree ad alta intensità colturale, come quelle vocate alla viticoltura da tavola) sono essenziali per pianificare interventi mirati e prioritari.

- **Integrazione tra diverse fonti idriche:** promuovere sistemi che consentano la miscelazione controllata tra acque reflue affinate, acque meteoriche e risorse convenzionali rappresenta una strategia efficace per aumentare la flessibilità e la resilienza dell’approvvigionamento irriguo, soprattutto in contesti di scarsità.
- **Formazione, informazione e sensibilizzazione:** è fondamentale investire nella formazione degli operatori agricoli e nella diffusione di conoscenze tecniche e normative sul riuso, per superare le resistenze culturali e promuovere una cultura della risorsa basata su sicurezza, consapevolezza e innovazione.

In altre parole, il futuro dell’acqua in Puglia non dipenderà solo da quanta ne avremo, ma da come sapremo riutilizzarla: con visione, responsabilità e capacità di trasformare la tecnica in cultura della sostenibilità. ■



Prima di mettere a riposo le tue piante fai il pieno di energia

ENERGEMMA

Si applica in post-raccolta.

Agisce nella stagione successiva.

Migliora la migrazione degli zuccheri.

Migliora fecondazione e allegazione.



Blattab®

A fine ciclo stimola la maturazione del legno e
la caduta delle foglie.

Previene i danni da freddo.

Per piante in produzione o vivaio.



Prodotti classificati: ai sensi dell'art.48 del Regolamento UE 1272/2008 (CLP) prima di concludere il contratto d'acquisto si richiede di prendere visione dei pericoli associati al prodotto.



l. gobbi

L. Gobbi S.r.l. - unipersonale
Via Vallecaldà, 33 - 16013 Campo Ligure (GE) - ITALIA
Tel. +39 010 920 395 - lgobbisrl@lgobbi.it - www.lgobbi.it
Conc. E. Gerlach GmbH - Germania

Table Grape Conference: la rotta dell'uva da tavola

Nel solco tracciato da LUV Fiera, la Table Grape Conference inaugura una nuova stagione di confronto per la filiera. Un percorso che unisce ricerca, impresa e territorio per dare voce a una filiera che cambia, ma non perde identità. Un racconto corale che accompagna l'uva da tavola italiana verso la prossima edizione della Fiera e verso il proprio futuro.

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

Nel mosaico delle produzioni mediterranee, l'uva da tavola è una delle espressioni più emblematiche della nostra agricoltura: una coltura che, pur tra criticità e sfide globali, continua a essere simbolo di competenza tecnica, valore economico e identità territoriale. È da questa consapevolezza che nasce la **Table Grape Conference**, il progetto che segna una nuova fase nel percorso di sviluppo della filiera, aprendo uno spazio di riflessione collettiva che va oltre la semplice dimensione dell'evento tecnico.

Cuore pulsante di **LUV - La Fiera dell'Uva da Tavola**, la prima biennale europea interamente dedicata al comparto, la Conference si propone come una piattaforma permanente di dialogo. Un luogo dove produttori, tecnici, operatori commerciali, ricercatori e istituzioni si confrontano sui grandi temi che attraversano oggi la viticoltura da tavola: dalla gestione idrica al miglioramento genetico, dalla sostenibilità alla competizione sui mercati internazionali.

Una visione che unisce ricerca, impresa e territorio

"La Table Grape Conference non è un semplice convegno - spiega **Mirko Sga-**

ramella, project manager di LUV Fiera - *ma un laboratorio di visione. Vogliamo che ogni edizione diventi un momento di sintesi, in cui il comparto si guarda dentro, misura le proprie difficoltà, ma soprattutto individua prospettive comuni. L'obiettivo è costruire una rotta condivisa, capace di unire le competenze tecniche del campo con la capacità analitica della ricerca e la concretezza delle imprese*".

In questa prospettiva, la Conference assume un valore strategico: rappresenta il punto di incontro fra **ricerca scientifi-**



ca, innovazione tecnologica e politica agricola, ma anche un'occasione per riaffermare il ruolo dell'uva da tavola come asset competitivo del made in Italy agro-alimentare. Non si tratta più soltanto di "difendere un comparto", ma di **ripensarlo come sistema**, in grado di rispondere con intelligenza ai cambiamenti strutturali del mercato e alle nuove richieste ambientali e sociali.

Osservare la filiera

La direzione è chiara: fare della Table Grape Conference un **osservatorio permanente sulla filiera**, un luogo di dialogo costante fra chi produce, chi innova e chi rappresenta le istituzioni.

"L'Italia viticola - osserva ancora Sgaramezza - possiede competenze tecniche e imprenditoriali invidiabili, ma spesso difficilmente messe a sistema. Il nostro intento è fornire un contenitore permanente nel quale la filiera possa incontrarsi per unire i punti: dare continuità al confronto, creare un linguaggio comune fra produttori, tecnici, ricercatori e operatori, e far sì che le decisioni politiche ed economiche nascano da una reale comprensione dei processi tecnici e produttivi".

In questo senso, la Conference non è solo un evento annuale, ma il **primo passo di un percorso che condurrà il comparto verso la seconda edizione di LUV Fiera, nel 2026**.

Un anno di dialoghi, dati e incontri tematici, in cui l'intera filiera dell'uva da tavola sarà chiamata a definire le proprie priorità e a immaginare nuovi modelli di competitività.

Un progetto che racconta il cambiamento

Dalla transizione ecologica alle tensioni sui mercati internazionali, la filiera si trova oggi davanti a un bivio: da un lato, la necessità di garantire redditività in un contesto sempre più competitivo; dall'altro, l'urgenza di adattarsi alle nuove regole ambientali e sociali.

"La vera sfida - sottolinea Sgaramezza - non è solo tecnica, ma culturale. Dobbiamo imparare a leggere il cambiamento e decriptarlo. E per farlo servono luoghi dove le diverse anime del comparto possano parlarsi, riconoscersi e costruire insieme, dalla Puglia alla Sicilia. La Table Grape Conference nasce esattamente con questo spirito: come spazio di intelligenza collettiva, dove la conoscenza diventa strumento di coesione e crescita".

Direzione LUV Fiera 2026

Il progetto, promosso da **Fruit Communication** in collaborazione con **Fruit Lab, CUT - Commissione Italiana Uva da Tavola, APEO - Associazione Produttori Esportatori Ortofrutticoli, Associazione Siciliana Uva da Tavola**, con il sostegno dei **Consorzi IGP di Canicatti, Mazzarrone e Puglia** e con il supporto di **Fruitnet** come partner internazionale, si inserisce in una traiettoria più ampia: quella che vede il comparto dell'uva da tavola protagonista di un nuovo modello di sviluppo, capace di connettere ricerca, impresa e territorio.

In questa prospettiva, la **Table Grape Conference** rappresenta una tappa del percorso che condurrà i prossimi **20-21-22 ottobre 2026** alla **seconda edizione di LUV Fiera**, l'unica manifestazione europea interamente dedicata all'uva da tavola. Un progetto giovane, ma già riconosciuto come spazio di incontro e di visione, dove la filiera può ritrovarsi per discutere, condividere e tracciare insieme le strategie del futuro.

"La forza dell'uva da tavola italiana sta nel suo saper cambiare, senza perdere identità. La Conference - conclude Sgaramezza - vuole essere il momento in cui questo cambiamento prende forma, nel dialogo tra chi produce, chi esporta, chi studia e chi la racconta. Perché solo così possiamo costruire, insieme, la rotta del futuro. La stessa che ci condurrà verso la prossima, imperdibile edizione di LUV Fiera". ■



TABLE GRAPE CONFERENCE

FRUITNET GRAPE CONGRESS

Supported by

FRUIT LOGISTICA

Con LUV in Sicilia tutte le voci della filiera

In un comparto che cambia volto, la collaborazione è la vera leva di crescita. Così la Table Grape Conference 2025, in vista di LUV Fiera, riafferma il valore del fare rete, unendo associazioni, realtà produttive e operatori di filiera in un percorso comune di confronto e visione.

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

Mai come oggi, la filiera dell'uva da tavola sente il bisogno di pensarsi come un sistema coeso. Le eccellenze individuali e i successi stagionali non bastano più: serve una direzione comune, un linguaggio condiviso, un obiettivo che tenga insieme produttori, tecnici, ricercatori, operatori commerciali e istituzioni. Con questo spirito nasce e si consolida la **Table Grape Conference**, un appuntamento che rinnova la volontà di camminare insieme, di continuare a costruire una rete solida capace di affrontare le sfide future con metodo e visione.

A guidarla, un comitato organizzatore che abbraccia le diverse anime del comparto: **Fruit Communication** con **Fruit Lab**, **CUT - Commissione Italiana Uva da Tavola**, **APEO - Associazione Produttori Esportatori Ortofrutticoli** e **Associazione Siciliana Uva da Tavola**. Una pluralità di voci, esperienze e visioni che lavorano allo stesso tavolo, a partire dalla Table Grape Conference lungo un percorso che troverà il suo culmine a **Bari, dal 20 al 22 ottobre 2026**, con la seconda edizione di **LUV Fiera**, la biennale europea dedicata all'uva da tavola. Un traguardo che non è un punto d'arrivo, ma un passo ulteriore in un cammino condiviso: quello di una filiera che ha scelto di crescere insieme, consapevole che il futuro non si improvvisa, ma si costruisce.

*"L'iniziativa è ottima per vari ordini di ragioni - sottolinea **Massimiliano Del Core**, presidente della CUT - innanzitutto perché si svolge in Sicilia, e questo attesta l'importanza della produzione siciliana, significativa in termini di rese produttive, innovazione e know-how. La scelta di Catania, in tal senso, permette di valorizzare un territorio che negli ultimi anni ha compiuto un importante salto qualitativo". "Il secondo motivo per cui questa iniziativa è lodevole e importante è che, al termine della campagna 2025, offre un'occasione unica di confronto per capire tutti gli elementi che hanno caratterizzato - dal punto di vista produttivo, tecnico e commerciale - le dinamiche della filiera dell'uva da tavola nazionale. In terzo luogo, la Table Grape Conference punta i riflettori su un altro tema cardine per la filiera come l'innovazione varietale. Parlare di innovazio-*

ne varietale significa analizzare le performance delle nuove varietà seedless, già piantate in Puglia da qualche anno e, più recentemente, anche in Sicilia. Significa conoscere meglio le loro caratteristiche, comprendere le prospettive dei programmi di breeding e, perché no, individuare insieme i migliori sbocchi di mercato che la coltivazione e la proposta delle nuove varietà possono offrire".

Se la Sicilia offre il terreno di confronto, la Puglia porta in dote l'esperienza di una tradizione produttiva consolidata e orientata all'export. Per **Giacomo Puglia**, presidente di APEO – Associazione Produttori Esportatori Ortofrutticoli, la chiave del successo resta nella capacità di dialogo. "APEO raggruppa un gran numero di operatori pugliesi, quasi tutti fornitori di uva per la grande distribuzione italiana, europea e oltremare – racconta - partecipare a momenti di confronto come quello rappresentato dalla Table Grape Conference è fondamentale per arricchirci e dare il nostro contributo. Soprattutto in vista di una fiera come LUV, della quale siamo parte integrante anche per l'edizione 2026".

In questo senso, l'evento non è un punto di arrivo, ma di partenza. Un'occasione per allineare le visioni, costruire un linguaggio comune e trasformare la competizione in collaborazione: dalla Puglia alla Sicilia, lungo un ponte ideale che unisce i due principali poli produttivi dell'uva

da tavola italiana.

Dalla parte opposta dello Stretto, l'Associazione Siciliana Uva da Tavola, guidata da **Vincenzo Di Piazza**, ha accolto con entusiasmo l'iniziativa, riconoscendole un valore strategico. "Sin da quando era solo un'idea, la Table Grape Conference ha trovato il pieno sostegno e supporto da parte della nostra associazione. Vogliamo essere parte attiva nella promozione dell'evento e nel coinvolgimento degli addetti ai lavori, oltre che dei nostri associati. E, anzi, come associazione riteniamo fondamentale il riconoscimento rispetto a LUV per questo passaggio in Sicilia, proprio a conferma della collaborazione che c'è stata, che c'è e che ci auguriamo possa continuare a esserci".

Un ponte, quello tra Puglia e Sicilia, che oggi rappresenta l'asse portante dell'uva da tavola italiana: due territori che non competono, ma si completano, offrendo al Paese una leadership che va difesa e rinnovata attraverso la cooperazione e l'innovazione. E in questo, la Table Grape Conference si conferma quale spazio di intelligenza collettiva dove tecnica, impresa e ricerca trovano un linguaggio comune. Perché il futuro dell'uva da tavola non si gioca solo tra i filari o nei mercati internazionali, ma nella capacità di costruire una visione unitaria. Una visione che **LUV Fiera 2026** è pronta ad accogliere e amplificare, trasformando il dialogo di oggi nella rotta condivisa di domani. ■

“

Un ponte, quello tra Puglia e Sicilia, che oggi rappresenta l'asse portante dell'uva da tavola italiana: due territori che non competono, ma si completano.

”





Gowan[®]
ITALIA



SOLUZIONI
D'ECCELLENZA
PER UNA
VITICOLTURA
SOSTENIBILE

ZOXIUM[®] 240 SC

(zoxamide)



- Massima flessibilità d'impiego e miscibilità
- Elevata lipofilia e persistenza d'azione
- Eccellente attività collaterale antibotritica

REBOOT

(zoxamide + cimoxanil)



- Duplice azione contro la Peronospora
- Efficacia complementare e sinergica
- Protezione di contatto e loco-sistemica

IBISCO[®] VIT

(COS-OGA)



- Induttore di resistenza antioidico
- Doppio segnale d'attivazione
- Massima miscibilità e selettività

REMEDIER[®]

(Trichoderma asperellum e gamsii)



- Biofungicida a base di due ceppi di Trichoderma
- Ottima efficacia nel controllo del Mal dell'Esca
- Novità: impiego contro Botrite e Marciume acido

AIRONE[®]

(rame ossicloruro + idrossido)



- Miscela rameica pronta e persistente
- Tecnologia innovativa "Fluid bed"
- Eccellente disperdibilità e selettività

MAGO[®]

(coadiuvante speciale)



- Tensioattivo adesivante, antischiuma e antideriva
- Migliora l'efficienza di fungicidi e insetticidi
- Impiegabile anche in agricoltura biologica



Apri il QRcode
e scopri la gamma
completa "Difesa Vite"

GOWAN ITALIA S.r.l.

Via della Costituzione 8 · 48018 Faenza (RA)
Tel. 0546 629911 · gowanitalia@gowanitalia.it

www.gowanitalia.it

Agrofarmaci autorizzati dal Ministero della Salute. Usare con precauzione. Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta e le informazioni sul prodotto. Si richiama l'attenzione sulle frasi e simboli di pericolo riportati in etichetta.

Qualità e diversità: le chiavi del successo

Comunicato a cura di
Isola Verde Srl

 **ISOLAVERDE**
Al servizio della Natura dal 2005

Nel cuore del Nord Barese, dove la tradizione agricola si intreccia con la voglia di innovare, l'**Azienda Agricola Digiovanni** rappresenta oggi una delle realtà più dinamiche del territorio. Alla guida c'è Paolo Digiovanni, produttore attento e curioso, che ha saputo interpretare il mestiere dell'agricoltore con spirito moderno, trasformando la continuità familiare in un progetto fondato su competenza, visione e diversificazione.

In un panorama agricolo in costante evoluzione - tra instabilità dei mercati, nuove esigenze commerciali e cambiamenti climatici - Digiovanni ha scelto una strada precisa: **puntare sulla qualità**, in ogni fase del processo produttivo. Dalla gestione dei suoli all'introduzione di tecnologie all'avanguardia, fino alla selezione varietale, ogni scelta risponde a una logica chiara: garantire al mercato prodotti eccellenti, capaci di distinguersi per gusto, salubrità e continuità di fornitura.

Oggi l'azienda presenta un portafoglio colturale ampio e ben bilanciato: uve con semi (*Italia, Vittoria, Palieri*) e senza semi (*Autumncrisp®, Maula, Arra 30 Sugar Drop™, Arra 36 Cherry Crush™, Superior*), pesche (*Patagonia, Copacabana, Flariba*), albicocche (*Pricia, Rubista, Primas-si*), platicarpe (*Samantha, Luisella, Dooly*) e olivo (*Coratina*).

Una diversificazione studiata per offrire **qualità e continuità produttiva durante tutto l'anno**, assicurando stabilità alla filiera e risposte tempestive alle richieste della distribuzione.

Negli ultimi anni l'azienda ha inoltre investito con decisione in strutture moderne e impianti ad alta efficienza, capaci di ridurre l'impatto ambientale e ottimizzare l'uso delle risorse idriche ed energetiche. L'adozione di sistemi di monitoraggio agronomico e di pratiche di difesa integrata consente di coniugare produttività e sostenibilità, rafforzando l'immagine di un'azienda che guarda al futuro con radici solide nel presente.

Questa visione di impresa trova sostegno in Isola Verde, partner tecnico al fianco dell'azienda Digiovanni nel percorso verso un'agricoltura sempre più efficiente,

sostenibile e orientata ai risultati. Attraverso soluzioni agronomiche mirate, consulenze tecniche e prodotti innovativi, **Isola Verde contribuisce concretamente a tradurre la filosofia della qualità in prassi quotidiana**, affiancando i produttori che credono nel valore della ricerca e della competenza.

Perché nel mondo agricolo di oggi, la vera forza sta nella capacità di innovare senza perdere identità. E quella dell'Azienda Agricola Digiovanni, con il supporto di **Isola Verde**, è la prova concreta che la qualità non si improvvisa: si costruisce, ogni giorno, sul campo.



Fruitnet e LUV Fiera: insieme per un respiro internazionale

Dopo un esordio che ha riscritto le regole delle fiere di filiera, LUV torna nel 2026 con un respiro ancora più ampio. Grazie alla partnership con Fruitnet, leader globale nell'informazione ortofrutticola, l'eccellenza mediterranea incontra la scena internazionale. Appuntamento alla Nuova Fiera del Levante di Bari, il 20-21-22 ottobre 2026.

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

C'è un'energia nuova che soffia dal Mediterraneo, e porta con sé il profumo dolce e deciso dell'uva da tavola italiana. Dopo l'esordio entusiasmante del 2024, che ha consacrato LUV come il primo evento europeo interamente dedicato alla filiera, l'edizione 2026 promette di alzare l'asticella. E lo fa con un alleato d'eccezione.

La collaborazione con **Fruitnet**, il network internazionale dell'informazione ortofrutticola, segna un cambio di passo: il respiro di LUV diventa internazionale, il suo linguaggio si fa globale, la sua missione ancora più chiara. Raccontare - e celebrare - una delle eccellenze più straordinarie del Mediterraneo davanti al mondo intero.

Dal 20 al 22 ottobre 2026, la Nuova Fiera del Levante di Bari sarà il palcoscenico di un evento unico in Europa, dove il know-how italiano incontrerà le strategie globali, dove produttori, breeder, buyer e innovatori parleranno la stessa lingua: quella dell'uva da tavola.

E in quell'intreccio di voci, esperienze e visioni, prenderà forma un'unica grande narrazione: quella di un comparto che non ha più confini, ma solo nuove frontiere da esplorare. Ve ne offriamo un assaggio attraverso le parole di **Giorgio Mancino**, direttore commerciale di Fruitnet.

Come nasce la collaborazione tra LUV Fiera e Fruitnet e quale valore riconoscete in questa iniziativa per il comparto dell'uva da tavola?

La collaborazione tra Fruitnet e LUV Fiera è iniziata qualche anno fa, precisamente nel 2023, quando abbiamo condiviso l'ambiziosa idea di fare di Bari la capitale europea, e potenzialmente anche mondiale, dell'uva da tavola per tre giorni, ogni due anni.

Inizialmente si è trattato di una chiacchierata informale tra amici. Successivamente, visto che il progetto presentava concrete possibilità di realizzazione, ho sottoposto la richiesta ai miei direttori generali a Londra. Per ragioni di tempistica, non è stato possibile formalizzare la partnership già nel 2024, ma siamo lieti di poter finalmente rea-

lizzare questo progetto insieme nel 2026. Riteniamo che LUV Fiera sia un attore di grande valore nella sfera nazionale dell'uva da tavola, mentre noi di Fruitnet siamo convinti di poter apportare il necessario tocco internazionale all'evento.

Unendo le forze, saremo in grado di radunare, sotto lo stesso tetto, gli attori chiave della filiera italiana dell'uva da tavola e i loro interlocutori internazionali provenienti da ogni parte del mondo. La crescita si ottiene solo attraverso il confronto con più realtà e la nostra partnership intende creare le basi affinché questo avvenga.

In che modo la visione di LUV Fiera si inserisce nella missione globale di Fruitnet e nel vostro network di eventi internazionali?

La visione di LUV Fiera si allinea perfettamente alla missione globale di Fruitnet. Sin dalla sua prima edizione nel 2024, LUV ha dimostrato di essere un punto di riferimento di grande valore per la filiera italiana dell'uva da tavola. Abbiamo già riscontrato un interesse concreto da parte di aziende europee e sudamericane che hanno partecipato all'evento come espositori.

Noi di Fruitnet crediamo che la rassegna rappresenti un'opportunità unica all'interno del nostro network globale di eventi. Il nostro obiettivo è quello di portare a Bari aziende leader della filiera da tutto il mondo affinché possano conoscere direttamente l'eccellenza e la realtà italiana, che - a livello europeo - è la più significativa.

La nostra strategia è quella di unire il meglio della dimensione locale con la nostra visione globale. Solo attraverso questo connubio tra il polo produttivo italiano e i mercati internazionali è possibile generare un confronto virtuoso e favorire la crescita dell'intero comparto a livello mondiale. In sintesi, LUV Fiera con Fruitnet Grape Congress 2026 è il ponte che connette la leadership italiana al business globale dell'uva da tavola.

Quali temi o trend ritenete centrali nella Table Grape Conference di quest'anno?

La Table Grape Conference 2025 si focalizzerà su temi di grande attualità e rilevanza strategica per il mondo dell'uva da

tavola. Il futuro del comparto, analizzato attraverso le soluzioni e i cambiamenti necessari, è senza dubbio il filo conduttore dell'evento. Questo si traduce nell'esplorazione di argomenti chiave come: innovazione varietale, tecnologia e sostenibilità, dinamiche di mercato e sfide logistiche.

L'analisi di questi argomenti, condotta da attori primari e decision-maker della filiera, garantirà un confronto di altissimo livello e fornirà indicazioni cruciali per la crescita dell'intero comparto.

Come valutate oggi la competitività dell'uva da tavola italiana sui mercati internazionali?

La competitività dell'uva da tavola italiana sui mercati internazionali è in una fase di significativa crescita e riposizionamento strategico.

Ritengo che l'Italia sia oggi stabilmente tra le nazioni chiave in Europa, grazie soprattutto a due fattori principali: innovazione varietale e tecnologie avanzate.

Se da un lato, l'impulso all'innovazione in regioni leader come Puglia e Sicilia, con un crescente focus sulle varietà seedless (senza semi) e club, ha migliorato l'attrattività del prodotto; dall'altro, l'adozione di nuove tecnologie nelle fasi di pre-raccolta e post-raccolta garantisce una mag-

Giorgio Mancino e Chris White, Amministratore delegato di Fruitnet, in occasione del Fruitnet Grape Congress.



giore shelf-life e una qualità del prodotto più consistente.

Questi sforzi si traducono in risultati tangibili: i dati ISMEA, ad esempio, mostrano come l'export di uva da tavola italiana nel Regno Unito sia passato dall'8% al 16% negli ultimi cinque anni. Questo dimostra chiaramente che mercati tradizionalmente considerati ostici, come l'UK, non sono più una chimera, ma una solida realtà.

La vera forza competitiva dell'Italia risiede nell'eccellenza intrinseca del prodotto, ideale per soddisfare le esigenze dei mercati del Nord Europa.

Guardando al futuro, è fondamentale monitorare con attenzione i mercati asiatici. Qui il consumo di uva da tavola è in forte aumento e un prodotto d'eccellenza come quello italiano ha grandi opportunità di penetrazione e crescita, a condizione che si adottino strategie logistiche e promozionali mirate.

Quali prospettive apre la collaborazione tra Fruitnet e LUV Fiera per rafforzare la visibilità e il dialogo della filiera a livello mondiale?

La collaborazione tra Fruitnet e LUV Fiera apre prospettive strategiche fondamentali per la visibilità e il dialogo globale della filiera.

Il punto centrale di questa partnership è l'approccio globale con accento locale

che Fruitnet intende promuovere, con il Fruitnet Grape Congress 2026, all'interno di LUV Fiera a Bari. L'obiettivo è chiaro: portare gli attori internazionali di spicco direttamente nel cuore della produzione italiana e metterli in relazione con la realtà locale. Questa sinergia rappresenta un'opportunità unica per l'intero comparto. Già nel 2024, quando il Fruitnet Grape Congress si è tenuto a Rutigliano (BA), Fruitnet ha riunito esperti e professionisti dell'uva da tavola provenienti da quasi 30 nazioni europee ed extra-europee. In quella circostanza, abbiamo paradossalmente notato l'assenza di alcune realtà locali, forse intimorite dall'eccessiva internazionalità dell'evento.

È proprio da questa osservazione che nasce la logica della nostra collaborazione: unire il network internazionale di Fruitnet con la grande forza nazionale di LUV Fiera. Ci completiamo a vicenda, creando un ponte efficace tra l'Italia e il mondo. È un vero piacere lavorare con il team di Fruit Communication per realizzare questa visione.

In conclusione, il nostro impegno sarà massimo per portare a Bari i più importanti attori internazionali del comparto. Ci auguriamo che ogni partecipante, espositore o visitatore, lasci la fiera con un bagaglio di conoscenze arricchito, sia a livello professionale che personale. ■

Un momento della tavola rotonda "Uva da tavola: le dinamiche del comparto e i numeri del mercato" moderata da Giorgio Mancino in occasione di LUV Fiera 2024.



NANOT[®]Cu

technology for agriculture



Rinforza la pianta e i tessuti vegetali

Più copertura fogliare
senza fitotossicità

È MISCIBILE
CON
i più comuni
agrofarmaci

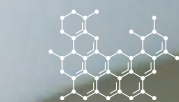
Particella rame
micronizzata

NANOT[®]
technology for agriculture

Almeno 100
volte più
piccole!

Più copertura vegetale
utilizzando una bassa
concentrazione di rame
tecnologico

Ora disponibile
anche BIO





Abbondanza e freno: la doppia faccia della stagione

Un'annata iniziata sotto buoni auspici, ma segnata da un mercato in stallo, volumi in eccesso e prospettive di equilibrio sempre più difficili da raggiungere: con Bruno Mansueto tracciamo il bilancio di una campagna che mette a nudo le fragilità strutturali del comparto e rilancia la necessità di una pianificazione produttiva condivisa.

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

Ci sono stagioni che spesso svelano due volti. Raccontano un equilibrio sottile tra speranza e disillusione, tra la fiducia riposta nei primi grappoli e l'incertezza che accompagna gli ultimi tagli. La campagna 2025 dell'uva da tavola, ancora in corso, sembra appartenere proprio a questa categoria: un'annata iniziata con promesse incoraggianti, sostenuta da qualità e volumi eccellenti, ma poi rallentata da un mercato improvvisamente silenzioso, quasi sospeso.

Il paradosso, quest'anno, è tutto lì: un prodotto bello, sano, abbondante, eppure fermo. Un mercato che fatica ad assorbire, una campagna che si allunga, e la sensazione che il comparto stia camminando su una linea sempre più sottile, dove ogni eccesso produttivo rischia di trasformarsi in fragilità strutturale.

In questo scenario di luci e ombre, con **Bruno Mansueto**, titolare dell'omonima azienda agricola di **Conversano** (BA), attiva nella produzione di uva da tavola e ciliegie, cerchiamo di analizzare la stagione 2025, tra criticità e possibili scenari futuri.

La stagione dell'uva da tavola 2025 non è ancora conclusa, ma qual è una prima fotografia che se ne può scattare?

La stagione è partita bene. L'inizio è stato positivo, con prezzi buoni e in linea con quelli dello scorso anno.

Poi, però, il mercato si è fermato quasi del tutto. Siamo ormai a ottobre (10 ottobre 2025 - ndr) e tutto tace. Eppure il prodotto è valido, di ottima qualità. Accanto a questo, si aggiunge ora il rischio di possibili ripercussioni per la tenuta dei grappoli in campo, esposti a sbalzi termici e umidità, con il rischio di marciumi e attacchi di oidio, se non prontamente raccolti.

In ogni caso, se vogliamo individuare la peculiarità di questa stagione, quella è l'elevata produttività: quest'anno i volumi sono risultati nettamente superiori rispetto al passato. E questo surplus ha generato difficoltà nella gestione e nello smistamento dell'uva, con conseguenze evidenti sulla tenuta del mercato. È un aspetto che impone una riflessione più ampia: quando la quantità supera la capacità di assorbimento, anche la qualità rischia di perdere valore.

Quali sono state le varietà più richieste?

Abbiamo notato una maggiore richiesta di uva bianca senza semi, laddove per le varietà a bacca rossa - rispetto alle scorse stagioni - il mercato mi è parso quasi del tutto fermo. Tra tutte, l'**'Autumncrisp'** è stata comunque la più richiesta, ma con prezzi ridimensionati rispetto agli anni scorsi. L'aumento dei volumi, infatti, ha inevitabilmente spinto le quotazioni verso il basso, offrendo - a mio parere - un assaggio di quello che accadrà in misura maggiore già nel prossimo anno. Diverso il discorso per la **Vittoria**: chi è riuscito a venderla nelle prime settimane ha goduto di prezzi in linea con le aspettative, ma poi il mercato si è fermato completamente, tanto che molte partite sono finite allo scarto.

E la stagione non è ancora conclusa.

Esatto: considerate le quantità ancora invendute, credo che quest'anno la campagna potrà protrarsi anche fino a Natale, prolungando un'annata che - tra alti e bassi - continua a sorprendere per la sua durata. A patto, naturalmente, che la tenuta in pianta riesca a garantire qualità e rese all'altezza. In questo periodo, infatti, bastano due o tre notti con condizioni sfavorevoli per compromettere tutto.

Per chiudere, cosa c'è da aspettarsi di qui al prossimo futuro?

Come anticipato, credo che il prossimo anno vivremo una situazione analoga o più complessa di quella in cui il comparto si è ritrovato quest'anno. E anche se la produzione dovesse risultare più contenuta, ci sono comunque molti impianti giovani che entreranno in produzione. A fronte dei tanti vigneti estirpati tra il 2022 e il 2023, infatti, molti altri - in preda all'euforia delle quotazioni raggiunte da certe varietà nel 2024 - ne sono stati impiantati. Questo significa che la produzione complessiva continuerà a crescere. Senza un controllo e una pianificazione strategica a livello di comparto, temo che la situazione peggiorerà. Bisognerebbe introdurre dei limiti alla produzione, o quantomeno regolarla, per tutelare il mercato e i produttori stessi. Meglio meno volumi ma di qualità, con prezzi adeguati, che una sovrapproduzione come quella di quest'anno. ■

“

Il paradosso, quest'anno, è tutto lì: un prodotto bello, sano, abbondante, eppure fermo. Un mercato che fatica ad assorbire, una campagna che si allunga, e la sensazione che il comparto stia camminando su una linea sempre più sottile.

”

2025: l'annata che ha messo alla prova l'uva da tavola

Incremento dei volumi, clima sfidante e criticità fitosanitarie: con l'agronomo Lillo Carmina esaminiamo l'annata 2025 dell'uva da tavola. Una stagione di contrasti, dove la crescita produttiva si è scontrata con i limiti imposti da un equilibrio qualitativo sempre più fragile.

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

Dopo una partenza incoraggiante con le varietà precoci, la stagione 2025 dell'uva da tavola italiana ha mostrato andamenti contrastanti nella fase tardiva. A incidere sono stati soprattutto i fattori climatici: temperature elevate, periodi di siccità e piogge autunnali che hanno messo alla prova la tenuta qualitativa del prodotto. Ne parliamo con **Lillo Carmina**, agronomo dello **studio Agriproject Group**, per analizzare da vicino l'andamento culturale, fitosanitario e commerciale della campagna 2025.

Come si può descrivere, nel complesso, l'andamento 2025 delle varietà tardive di uva da tavola?

La campagna 2025 delle varietà precoci di uva da tavola si è conclusa in modo complessivamente positivo, sostenuta da un buon equilibrio tra domanda e offerta e da una qualità mediamente elevata delle produzioni. Diverso, invece, il quadro per le varietà tardive, per le quali l'andamento può dirsi "nella norma". Dopo un avvio promettente, la stagione ha mantenuto un andamento stabile sia sotto il profilo qualitativo sia per quanto riguarda i volumi immessi sul mercato. Tuttavia, a partire dalle ultime settimane di raccolta si è osservata una leggera contrazione dei prezzi rispetto al 2024. Nonostante ciò, le quotazioni sono rimaste su livelli considerati accettabili dagli operatori, garantendo nel complesso una discreta valorizzazione del prodotto e una chiusura di campagna sostanzialmente equilibrata.

Le condizioni climatiche hanno influenzato la gestione culturale e la qualità delle produzioni?

Sì, l'andamento climatico ha avuto un impatto significativo sia sulla gestione culturale, che sulla produzione. Le temperature elevate in alcune fasi della stagione hanno accelerato i processi di maturazione, mentre in alcune aree si sono manifestate alterazioni fisiologiche, come la comparsa di macchie sugli acini, che hanno comportato un parziale decadimento qualitativo. La prolungata siccità in determinati areali ha inoltre causato un precoce invecchiamento dell'uva, con ripercussioni sulla commercializzazione.



Qual è il bilancio dell'annata in termini di volumi e qualità del prodotto?

Dal punto di vista produttivo, l'annata 2025 si è distinta per un incremento dei volumi compreso tra il 20 e il 30% rispetto agli ultimi due anni. La qualità complessiva è risultata buona: le condizioni climatiche nelle fasi di invaiatura e maturazione hanno infatti favorito una colorazione uniforme e un profilo gustativo equilibrato, caratteristiche apprezzate sia dal mercato interno che da quello estero. Tuttavia, nella parte finale della stagione si è registrato un leggero decadimento qualitativo, con effetti sul bilancio complessivo della campagna.

Sul fronte fitosanitario, quali sono state le principali difficoltà incontrate dai produttori?

La stagione ha presentato alcune criticità di carattere fitosanitario. Le abbondanti piogge primaverili hanno favorito lo sviluppo della peronospora, richiedendo interventi rapidi e mirati. Nella fase finale, il clima caldo-umido ha favorito la comparsa di oidio sul rachide, mentre le piogge di ottobre hanno determinato episodi di botrite. Nonostante ciò, grazie a strategie di difesa integrata e a un'attenta gestione agronomica, le principali avversità sono state contenute in modo efficace.

Dal punto di vista commerciale, che tipo di riscontro ha avuto il prodotto

sui mercati?

Pur non seguendo direttamente la parte commerciale, i feedback ricevuti indicano una buona accoglienza da parte dei mercati nella prima fase della campagna, sostenuta dalla costanza qualitativa del prodotto. I consumi si sono mantenuti in linea con le stagioni precedenti, mentre i prezzi – seppur inferiori rispetto al 2024 – hanno risentito principalmente dell'aumento dell'offerta disponibile. Nella parte finale della campagna si è invece osservato un calo dei consumi, probabilmente dovuto a un progressivo deterioramento della qualità.

Guardando alla stagione nel suo insieme, qual è il giudizio conclusivo sulla campagna 2025 delle varietà tardive?

Nel complesso, la campagna 2025 delle varietà tardive di uva da tavola può essere definita un'annata "a luci e ombre". I volumi di vendita sono stati buoni e, nonostante una lieve flessione dei prezzi, il mercato ha premiato la qualità del prodotto. Dal punto di vista fitosanitario la stagione è risultata gestibile, pur con alcune difficoltà dovute alla comparsa di fisiopatie (cracking e botrite) legate alle piogge di settembre e ottobre, che hanno causato perdite localizzate. Il bilancio definitivo dipenderà dagli ultimi mesi della stagione, ma l'auspicio è di chiudere in positivo, confermando la resilienza e la capacità di adattamento del comparto. ■

Grappoli della varietà Kelly™.



Stagione 2025, la Sicilia punta su varietà e qualità

Nel corso di questa stagione il comparto dell'uva da tavola siciliano si è trovato a fare i conti con temperature elevate, emergenza idrica e una concorrenza sempre più aggressiva. Ma per chi ha puntato su qualità, innovazione e varietà giuste, il bilancio resta positivo. Ne parliamo con l'OP "Il Galletto", una delle realtà simbolo della Sicilia viticola.

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

In Sicilia, la stagione 2025 dell'uva da tavola ha rappresentato un vero banco di prova per produttori e organizzazioni. Da un lato, la pressione climatica e la scarsità d'acqua; dall'altro, un mercato sempre più esigente, dove qualità e continuità non bastano più senza una solida strategia varietale e commerciale.

Ne è pienamente consapevole **Il Galletto Soc. Consortile**, organizzazione di produttori nata nel 2008 dall'iniziativa di Giuseppe Auteri insieme ad altri otto imprenditori e oggi tra le realtà più dinamiche e rappresentative del Sud Italia.

Situata nel cuore agricolo di Catania, l'OP riunisce oltre cinquanta soci di primo e secondo livello, per un totale di più di mille ettari coltivati, principalmente a uva da tavola e agrumi. Il suo mercato spazia dall'Italia all'Europa, con esportazioni che raggiungono Francia, Belgio, Olanda, Svizzera e Germania.

Come per gli agrumi, anche per l'uva da tavola, fin dagli esordi, il punto di forza dell'OP è stato l'orientamento varietale, con una strategia costruita sulla **precocità**. Prima con la *Victoria*, poi con l'introduzione delle migliori varietà apirene, Il Galletto ha saputo innalzare costantemente il livello qualitativo della propria produzione, puntando su innovazione e adattamento. Dal 2021 è in corso una **riconversione quasi totale dei vigneti**, dalle varietà tradizionali alle seedless brevettate, frutto di accordi con i principali gruppi di breeding internazionali.

A favorire il processo anche le condizioni climatiche del territorio che consentono di iniziare la raccolta già a metà maggio con la *Victoria*, seguita dalla *Sweet Globe* in serra, cui segue la produzione di uva da tavola condotta sotto tunnel, garantendo così una fornitura continua e standard qualitativi elevati per l'intera campagna.

Un portafoglio ampio e variegato che permette così all'**OP Il Galletto** di distinguersi anche in una stagione controversa come quella ancora in corso. La analizziamo insieme.

Come si è presentata la campagna delle varietà tardive di uva da tavola 2025?

La campagna 2025 delle varietà tardive si sta distinguendo per una buona disponibilità di prodotto e per un livello qualitativo complessivamente elevato. Tra le varietà di punta spicca *Autumncrisp*[®], che in questa stagione si presenta in condizioni ottimali per consistenza e dolcezza, con volumi pienamente in linea con le richieste del mercato. La nostra filosofia produttiva resta improntata alla **qualità**: preferiamo non spingere la pianta al limite delle sue potenzialità, ma intervenire con accurati diradamenti e selezioni dei grappoli. Ne deriva una lieve riduzione dei volumi complessivi, ma a vantaggio di un prodotto più uniforme, croccante e aromatico.

Anche *Kelly*[™] si conferma tra le nostre tardive di riferimento, mostrando un'eccellente adattabilità alle condizioni climatiche del territorio e offrendo un'uva dal colore giallo oro intenso e dal marcato sapore di moscato, che richiama la tradizionale *Italia* con semi ed è particolarmente apprezzata dai mercati italiano e francese.

Va detto, tuttavia, che i mesi di agosto e settembre sono stati segnati da temperature elevate, che hanno accelerato i processi di maturazione e generato un eccesso di offerta, con inevitabili pressioni sui prezzi.

Avete riscontrato particolari difficoltà nella gestione?

Inutile dire che gli interventi nel corso della stagione sono stati tantissimi, volti a contrastare soprattutto la carenza di acqua e, nella fase finale, le alte temperature. Abbiamo sperimentato sistemi di apertura e copertura dei tendoni, nonché sistemi di impianto che offrono il massimo risultato in termini di luce, temperatura e contrasto all'umidità.

Per garantire continuità nell'irrigazione e quantitativi di acqua adeguati siamo stati costretti a **realizzare numerosi pozzi** a servizio delle aziende, oltre che nuovi in-

vasi e sistemi di canalizzazione e raccolta delle acque piovane.

Parallelamente, stiamo investendo in sensoristica e automazione: centraline climatiche, sensori di umidità del suolo e piattaforme digitali che ci permettono di intervenire in modo mirato e tempestivo. In compenso, tutta la cura posta nei mesi invernali ci ha consentito di avere un prodotto di alta qualità con tutte le varietà.

Crediamo molto, infatti, nella gestione anticipata e programmata, che parte già dalla potatura e arriva fino alla pianificazione delle raccolte, riducendo il margine di rischio nelle fasi più critiche.

Dal punto di vista commerciale, invece, com'è andata?

Come di consueto, la prima parte della campagna è stata accolta con **grande soddisfazione**, anche da parte dei produttori, con ottimi prezzi riconosciuti dal mercato. La *Sweet Globe*[™] si è imposta come varietà simbolo dell'OP, capace di coniugare produttività, gusto e shelf-life. E se la prima parte della stagione ha confermato risultati più che soddisfacenti, sia sul piano quantitativo che qualitativo, il debutto della *Cotton Candy*[™] ha aggiunto un tassello importante, aprendo nuove prospettive per segmenti di consumo più ricercati. Dolce, aromatica, croccante e di calibro medio-grande, ha conquistato

Giuseppe Auteri, direttore commerciale Il Galletto O.P.



rapidamente l'attenzione dei mercati italiano e francese.

D'altra parte, come anticipato, con il procedere della stagione, l'equilibrio si è incrinato: l'eccesso di offerta registrato tra agosto e settembre ha portato a un fisiologico **calo dei listini** e a una concorrenza particolarmente aggressiva, soprattutto da parte della **Spagna**, che ha raffreddato in parte l'entusiasmo iniziale. Ad oggi, prevediamo un leggero miglioramento nella fase finale della campagna, con valori destinati a tornare su livelli più stabili e coerenti con l'andamento stagionale.

Concludendo, come può dirsi il bilancio 2025?

Rispetto al 2024, la stagione ancora in corso ha confermato un concetto ormai chiaro: a fare la differenza sono le **scelte varietali** e la **cura** nella conduzione. Ogni varietà ha le proprie esigenze e richiede

attenzioni specifiche per esprimere al meglio il proprio potenziale. Come OP continueremo quindi a concentrarci su quelle che si sono rivelate più adatte al nostro territorio, tralasciando le altre. Per fare un esempio, tra le varietà più sensibili agli effetti del cambiamento climatico si conferma l'*Italia*, che continua a mostrare le maggiori difficoltà di adattamento alle nuove condizioni.

Nel complesso, anche se la campagna 2025 non è ancora conclusa, il bilancio può dunque dirsi positivo. In più siamo fiduciosi per il finale di stagione: per la prima volta, infatti, con le nostre varietà apirene puntiamo ad arrivare fino a fine dicembre. Un traguardo che, se fino a pochi anni fa sembrava impensabile, oggi diventa realtà e ci fa guardare al futuro con ottimismo, consapevoli che la forza della filiera e l'innovazione costante restano le vere chiavi di competitività. ■



ESPERTI IN ANALISI CHIMICHE E MICROBIOLOGICHE

Alimenti • Acque • Superfici • Terreni



www.agrobiolabitalia.it



Strategia Almagra per: **POST RACCOLTA**



VISIONA IL
PRODOTTO
SUL NOSTRO
SITO

COSMO ATLAS 12.5.17

**NPK HUMICO-MINERALE CON MAGNESIO
E FERRO ATTIVATO CON $\beta+$**



Aminoacidi levogiri vegetali ed energia prontamente disponibile per la pianta



Marcato ampliamento dell'apparato radicale e miglior efficienza nutrizionale



Miglioramento proprietà chimico fisiche del suolo e riduzione fenomeni di stanchezza



Incremento efficienza nutrienti: veicolazione modulazione assorbimento e trasporto



Incremento e nutrimento della flora microbica utile



ALMAGRA
Fertilizers by Nature

ED&F MAN Liquid Products Italia srl

📍 Viale Aldo Moro, 64 - Torre 1 - 40127 Bologna (Italy)

✉ info@almagra.com 🌐 www.almagra.com

📱 Almagra - Fertilizers by Nature 📺 almagra.fertilizers



**AGRICOLTURA
BIOLOGICA**

Sovescio: precisione e adattabilità nei vigneti

Pensato per i vigneti a uva da tavola, il seminatore elettropneumatico SEMAX di Maggio S.r.l. ridefinisce la gestione del suolo attraverso una distribuzione omogenea dei semi, anche in miscela, e un'elevata adattabilità ai terreni più difficili. Un approccio che unisce sostenibilità, efficienza e cura del dettaglio, ponendo le basi per una viticoltura più resiliente ai cambiamenti climatici.

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

In un contesto in cui la gestione del suolo assume un ruolo sempre più strategico per la sostenibilità dei vigneti, il sovescio torna al centro dell'attenzione come pratica capace di migliorare fertilità, struttura e capacità di ritenzione idrica. Maggio S.r.l. risponde a questa esigenza con **SEMAX**, un seminatore pneumatico progettato per garantire precisione assoluta anche nelle condizioni più complesse. La macchina assicura una distribuzione uniforme di semi e concimi, adattandosi a terreni di diversa natura grazie al sistema di ancore ammortizzate. Ma la sua forza sta anche nella rifinitura: pettine strigliatore e rullo elicoidale compattano e livellano il terreno, assicurando un attecchimento ottimale delle colture di copertura. Il risultato è un'operazione completa - semina, concimazione e compattazione - eseguita in un solo passaggio, pensata per chi punta su una viticoltura efficiente, pulita e di precisione.

Non a caso, negli ultimi anni, il sovescio è passato da pratica "consigliata" a strumento gestionale imprescindibile per la viticoltura di qualità. Sempre più aziende scelgono di integrare questa tecnica per incrementare la vitalità del suolo, migliorare la biodiversità microbica e ridurre la dipendenza da input esterni. In questo scenario, la tecnologia gioca un ruolo decisivo: la possibilità di distribuire in modo omogeneo miscele di semi, mantenendo costante la profondità di lavoro anche su terreni difficili, determina la riuscita stessa dell'intervento.

Quali tipologie di macchine per il sovescio proponete per vigneti a uva da tavola?

Il sovescio è una pratica sempre più diffusa nei vigneti da uva da tavola. Tuttavia, la semina di miscele complesse di semi - leguminose, graminacee o brassicacee - richiede macchine in grado di garantire precisione e uniformità. In questo contesto, SEMAX rappresenta una soluzione ad alta precisione per l'implementazione efficace di questa tecnica agronomica.

Semax si pone come la risposta ad alta precisione per l'implementazione della tecnica agronomica del sovescio. la sua caratteristica distintiva è la capacità di garantire una

Per eventuali richieste:
Pietro Massimiliano Maggio
export@maggiosrl.com
+39 080 477 8679
+39 339 133 2583

“perfetta distribuzione di qualsiasi tipologia di seme o concime”, aspetto fondamentale in presenza di miscele complesse composte da leguminose, graminacee e brassicacee, spesso differenti per peso e dimensione.

Ma l'innovazione di SEMAX non si ferma qui. È infatti dotata di ancore ammortizzate, che ne consentono l'impiego per lavorazioni superficiali e anche in situazioni di terreno molto umido e sporco di detriti, mantenendo costante la profondità di lavoro. Questa versatilità risulta particolarmente utile nel contesto agricolo italiano, dove la variabilità dei suoli è elevata, rappresentando spesso un limite per le attrezzature tradizionali.

Un ulteriore vantaggio risiede nella capacità di operare anche in presenza di residui colturali o terreni umidi, condizioni spesso critiche nella gestione autunnale o post-raccolta dei vigneti. Grazie al sistema di ventilazione potenziato e alla regolazione indipendente dei distributori, la macchina mantiene costante la precisione di semina evitando accumuli o intasamenti. Il design compatto e il baricentro ribassato ne permettono l'impiego anche in vigneti con sesti stretti o in pendenza, garantendo stabilità e sicurezza in ogni condizione.

Il ciclo operativo si conclude con una fase di rifinitura accurata: il pettine strigliatore e il rullo elicoidale autolivellante/packer/compattatore garantiscono un interrimento ottimale e una compattazione uniforme del terreno, favorendo la germinazione del sovescio.

L'obiettivo è ottenere un'operazione di concimazione e seminatura “perfettamente eseguita e rifinita”, capace di massimizzare l'uniformità di emergenza delle sementi e di favorire una nascita regolare delle colture di copertura anche in condizioni ambientali complesse.

L'efficacia di semax è stata testata in diversi contesti viticoli - dai terreni sabbiosi del Sud Italia ai suoli più pesanti del nord - con risultati costanti in termini di uniformità di emergenza e riduzione dei tempi di lavorazione.

Inoltre, l'introduzione di un attrezzo di precisione come SEMAX è strategica alla luce della crescente attenzione dei produttori ai benefici ambientali ed econo-

mici del sovescio.

- 1. Fertilità naturale e sostanza organica:** il sovescio, soprattutto con leguminose, arricchisce il suolo di azoto senza dipendere esclusivamente da fertilizzanti chimici, migliorando la nutrizione della vite e aumentando la sostanza organica.
- 2. Difesa del suolo:** le colture di copertura proteggono l'interfilare dall'erosione, frequente nelle aree collinari o soggette a forti piogge, migliorando la struttura del terreno e la capacità di trattenere l'acqua.
- 3. Controllo delle infestanti:** la copertura vegetale riduce la competizione delle erbe infestanti, limitando la necessità di intervenire con diserbi chimici e favorendo una gestione più ecologica del vigneto.

Oggi la semina del sovescio - o *cover cropping* - non è più solo una buona pratica agronomica, ma una vera e propria **strategia per la gestione sostenibile del suolo**. La sua diffusione è in costante crescita, spinta anche dalle sfide poste dai cambiamenti climatici e dalla siccità. In questo scenario, la capacità di SEMAX di distribuire con precisione miscele eterogenee di semi e garantire un attecchi-

Utilizzo di SEMAX dalle prime fasi di semina al risultato finale.



Fase 1: dopo 1 settimana



Fase 2: dopo 2 settimane



Fase 3: dopo 3 settimane



Fase 4: dopo 4 settimane

mento uniforme anche in condizioni difficili rappresenta un vantaggio cruciale. Assicurando una germinazione efficace e una copertura vegetale omogenea, SEMAX contribuisce in modo concreto a rendere il vigneto più resiliente e sostenibile nel tempo.

Le vostre attrezzature sono adatte sia per interrare il sovescio che per gestire il cotico erboso durante la stagione?

Sì, le attrezzature proposte da Maggio Srl sono generalmente concepite per coprire entrambe le esigenze. Per quanto riguarda l'interramento, SEMAX è ideale per semi di vario genere, garantendo una distribuzione precisa e un'ottima rifinitura che, grazie al pettine strigliatore e al rullo Packer autolivellante, assicura il corretto impianto.

La gamma SEMAX è infatti una seminatrice elettropneumatica progettata per gestire semi di diverso genere e dimensione, garantendo una perfetta distribuzione e una rifinitura omogenea anche su terreni difficili o in presenza di umidità e residui colturali. La sua precisione consente di ottenere un letto di semina regolare, favorendo un attecchimento uniforme e un rapido sviluppo delle colture di copertura.

Relativamente alla gestione del cotico erboso, fondamentale per competere con le infestanti e regolare l'umidità del suolo, il portfolio di Maggio Srl prevede "Attrezzature interfilari" studiate per lavorare tra i filari con precisione, mantenendo pulito il terreno ed eliminando erbe infestanti.

Queste macchine consentono di controllare la crescita del cotico, trinciarlo o lavorarlo superficialmente nel corso della stagione, senza compromettere la stabilità del vigneto o danneggiare le radici delle viti. In questo modo, la gestione del suolo resta equilibrata, favorendo la biodiversità e migliorando la capacità di infiltrazione dell'acqua.

In sintesi, mentre SEMAX rappresenta l'attrezzatura di punta per la semina del sovescio, le macchine interfilari completano l'offerta per una gestione del suolo a 360 gradi durante tutto l'anno, sia nella fase di impianto che di mantenimento del cotico erboso.

L'azienda propone inoltre soluzioni com-

binabili che permettono di alternare le funzioni di semina e gestione, offrendo così al viticoltore una macchina polifunzionale. Questa flessibilità riduce i tempi di fermo, ottimizza i costi di gestione e consente di pianificare le operazioni agronomiche in base alle finestre meteo o fenologiche del vigneto.

Quali vantaggi offrono rispetto alle attrezzature tradizionali per la lavorazione del terreno?

Il seminatore elettropneumatico SEMAX rappresenta un'evoluzione significativa rispetto alle attrezzature tradizionali per la lavorazione del terreno, soprattutto quando si parla di semine interfilari nei vigneti/frutteti. Il primo grande vantaggio risiede nella **precisione di distribuzione**, un aspetto cruciale nelle pratiche di sovescio dove spesso si utilizzano miscele di semi eterogenee, come leguminose e graminacee.

Le seminatrici meccaniche convenzionali faticano infatti a garantire un dosaggio uniforme di semi con pesi e dimensioni molto differenti, compromettendo l'uniformità del cotico erboso e, di conseguenza, l'efficacia agronomica del sovescio. Il sistema pneumatico del SEMAX,



Video macchina in campo

Scheda tecnica della macchina

al contrario, grazie ai suoi alberi di semina modulari, gestisce con estrema precisione qualsiasi tipologia di seme o concime, assicurando una distribuzione regolare anche nelle miscele più complesse. La tecnologia di ventilazione potenziata consente inoltre di mantenere costante la portata d'aria, evitando intasamenti e accumuli anche in condizioni di terreno umido o in presenza di residui organici. Altro punto di forza è la **capacità di adattarsi a terreni difficili**, tipici delle aree viticole collinari o rocciose. Le ancore ammortizzate di cui è dotato il SEMAX permettono alla macchina di lavorare con continuità anche su superfici irregolari, mantenendo costante la profondità di semina e proteggendo la struttura da urti e vibrazioni. Questo consente di operare senza interruzioni, dove le attrezzature rigide tradizionali rischierebbero di bloccarsi o subire danni strutturali, garantendo uniformità e sicurezza di lavoro anche su terreni ostici o con pendenze accentuate, evitando intasamenti dovuti a terreni molto umidi o con residui di potatura (riscontrati spesso nei periodi in cui la semina viene effettuata). Infine, la macchina si distingue per la **qualità della rifinitura del letto di semi-**

na, un dettaglio tutt'altro che marginale. La fase conclusiva, affidata a un pettine strigliatore e a un rullo elicoidale autolivellante e compattatore, consente di ottenere un terreno perfettamente preparato. Questo non solo migliora il contatto tra seme e suolo, ma favorisce la ritenzione dell'umidità e accelera la germinazione, garantendo un attecchimento uniforme delle colture di copertura. L'unione di queste caratteristiche fa di SEMAX non una semplice seminatrice, ma un vero e proprio strumento di precisione per la gestione sostenibile del suolo, capace di coniugare efficienza agronomica, riduzione dei costi e rispetto ambientale. In sintesi, il SEMAX non si limita a seminare: interpreta in chiave moderna le esigenze della viticoltura contemporanea, unendo precisione, adattabilità e cura del dettaglio in un'unica soluzione operativa che ridisegna il modo di intendere il sovescio nei vigneti professionali.

Offrite accessori o sistemi regolabili per adattare la lavorazione a diversi tipi di terreno?

L'adattabilità alle diverse condizioni del terreno è uno degli aspetti su cui **Maggio S.r.l.** ha maggiormente investito negli ultimi anni. L'azienda ha sviluppato una gamma di attrezzature regolabili e combinabili, pensate per lavorare in modo efficace su suoli di natura diversa - dal più soffice al più roccioso - garantendo sempre uniformità di profondità e qualità di lavorazione. Questa filosofia progettuale nasce da un confronto continuo con tecnici e viticoltori, che oggi richiedono strumenti modulari, in grado di rispondere con rapidità a esigenze variabili: dalla gestione post-raccolta al mantenimento del cotico durante la stagione vegetativa. L'obiettivo è fornire soluzioni versatili, capaci di svolgere più interventi in un solo passaggio, ottimizzando tempi, carburante e risorse.

Tra le soluzioni più apprezzate c'è la **gamma VR**, composta da vibro-coltivatori variabili idraulici a pantografo. Dotati di ancore ammortizzate, questi modelli si adattano perfettamente anche ai terreni più difficili, assicurando una profondità costante - regolabile da 10 a 40 cm - e proteggendo la macchina dagli urti. Sono ideali per le lavorazioni di preparazione o

“

Oggi la semina del sovescio non è più solo una buona pratica agronomica, ma una vera e propria strategia per la gestione sostenibile del suolo.

”



di mantenimento nei vigneti e nei frutteti, dove l'irregolarità del terreno impone un controllo preciso del livello di lavorazione.

Per chi opera invece su terreni meno tenaci, la **gamma CR** rappresenta una valida alternativa. Si tratta di coltivatori ad ancore rigide, anch'essi variabili idraulici, adatti a lavorazioni estive e invernali. Offrono una profondità di lavoro fino a 50 cm e possono essere personalizzati con sistemi interfilari dotati di utensili intercambiabili o rulli di livellamento. L'abbinamento con il serbatoio concimatore localizzato **M260-300** consente di unire lavorazione del terreno e concimazione in un'unica passata, rendendo l'intervento ancora più efficiente e riducendo il numero di operazioni necessarie in campo. La stessa logica di versatilità si ritrova nella **gamma CMI**, pensata per affrontare suoli molto duri o rocciosi. Le ancore ammortizzate e la struttura idraulica a pantografo garantiscono una lavorazione profonda (fino a 50 cm) e regolare anche in condizioni estreme. Come per la CR, anche i modelli CMI possono essere equipaggiati con accessori interfilari e con il sistema di concimazione localizzata, che sfrutta un dosatore modulabile in acciaio inox AISI 304 e un agitatore a coclea a giri variabili, assicurando una di-

stribuzione precisa del concime in prossimità dell'apparato radicale.

A completare l'offerta c'è la **gamma ARIEX**, dedicata alla dissodazione e all'arieggiamento. L'arieggiatore ARIEX è costituito da un sistema di ancore arieggianti con due tipologie di utensili differenti per adattarsi a diverse tipologie di lavorazione. Il sistema variabile idraulico a pantografo con ancore ammortizzate consente di operare efficacemente anche su terreni compatti o argillosi, migliorando la porosità del suolo e l'infiltrazione dell'acqua. Viene spesso utilizzato in combinazione con la seminatrice elettropneumatica SEMAX per l'inerbimento controllato, favorendo la crescita del cotico erboso e la rigenerazione della struttura del terreno.

In tutte le sue versioni, la filosofia progettuale di Maggio S.r.l. rimane la stessa: unire robustezza e flessibilità, offrendo soluzioni capaci di adattarsi a qualsiasi contesto operativo e di semplificare il lavoro in campo senza compromessi sulla qualità del risultato. La possibilità di modulare le configurazioni, scegliere tra diversi utensili e integrare sistemi di concimazione o di semina fa sì che ogni viticoltore possa costruire la propria macchina "su misura", adatta alla specificità del proprio terreno. ■





MAGGIO

INNOVATION FOR AGRICULTURE



seguici sui nostri social



scopri il nostro sito web

S.P. 240 Delle Grotte Orientali, Rutigliano (BA)
info@maggiosrl.com
Telefono: 080 476 1025

Cartone o plastica: l'impatto percepito nel packaging per l'uva

Sempre più attenti alla sostenibilità, i consumatori oggi premiano le confezioni in cartone rispetto a quelle in plastica, riconoscendone il valore ambientale e comunicativo. A raccogliere questa sfida è Smurfit Westrock Italia, che con la sua gamma *Safe&Green* e il brevetto *Agrolife*[®], propone soluzioni di imballaggio più responsabili, performanti e accattivanti.

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

Nel mondo dell'ortofrutta, la confezione è ormai diventata molto più di un semplice contenitore: è un simbolo di identità, innovazione e impegno ambientale. Oggi, scegliere tra plastica e cartone significa scegliere tra due visioni del mercato e del futuro. In questo scenario si inserisce **Smurfit Westrock Italia**, realtà che combina ricerca, tecnologia e design per accompagnare le aziende del comparto nella transizione verso imballaggi sostenibili e funzionali. Dalla progettazione nei centri R&D di Pastrengo e Asti alla produzione nello stabilimento di Capocolle di Bertinoro, ogni soluzione nasce per garantire sicurezza alimentare, efficienza logistica e un impatto ambientale ridotto. Una transizione che non è più solo una scelta etica, ma una necessità industriale e normativa. Con l'entrata in vigore del nuovo Regolamento europeo sugli imballaggi, la sostenibilità è diventata parte integrante del processo produttivo: ogni materiale deve essere ripensato in chiave circolare, ogni confezione deve raccontare un impegno concreto. È in questo contesto che Smurfit Westrock Italia si muove, unendo esperienza e visione per accompagnare la filiera ortofrutticola verso il futuro. Scopriamone di più. Scopriamone di più.

Quali sono le principali differenze nella percezione dei consumatori tra il packaging in plastica e quello in cartone per l'uva da tavola?

In generale, non solo per l'uva da tavola, da tempo è in corso una piccola rivoluzione: i consumatori sono sempre più sensibili al tema del packaging e iniziano a scegliere i brand anche in base al materiale delle confezioni, privilegiando quelli a basso impatto ambientale.

E non si tratta di semplici impressioni: i dati confermano il trend. Secondo l'ultima ricerca *European Consumer Packaging Perceptions Study 2025*, i consumatori ita-

liani si distinguono per una crescente attenzione alle tematiche ambientali. Il cambiamento climatico è percepito come la sfida principale del nostro tempo e il packaging ha un impatto diretto sulle scelte d'acquisto: il 59% degli italiani considera l'impatto ambientale del packaging quando compra un prodotto confezionato; oltre la metà ha cambiato marca proprio a causa del tipo di imballaggio utilizzato; e l'89% dichiara di preferire il cartone alla plastica.

Avete condotto ricerche di mercato o ricevuto feedback dai clienti su quale materiale preferiscono?

Negli anni abbiamo registrato una crescita costante dell'apprezzamento verso la nostra gamma *Safe&Green*, studiata appositamente per l'ortofrutta: biodegradabile, riciclabile e certificata per il contatto alimentare. Si tratta di una linea molto ampia che rientra nella strategia di gruppo *Better Planet Packaging*, mirata a sviluppare soluzioni di imballaggio a sempre minor impatto ambientale. Un interesse che riscontriamo anche durante le fiere di settore, come Macfrut, dove si incontrano le filiere integrate dell'ortofrutta e dove il dialogo con i produttori conferma l'evoluzione del mercato in questa direzione.

Il consumatore medio è più influenzato dalla sostenibilità del materiale o dall'aspetto estetico e funzionale della confezione?

Il materiale è diventato un fattore sempre più rilevante, talvolta determinante, nelle scelte dei consumatori. Con il cartone ondulato riusciamo a coniugare entrambe le esigenze: è un materiale sostenibile - biodegradabile, riciclabile e riutilizzabile fino a sette volte - ma anche estremamente versatile. Ci permette, infatti, di realizzare packaging creativi che valorizzano il brand e ne rafforzano l'immagine distintiva, soprattutto nei canali GDO. Inoltre, può essere personalizzato con grafiche e colori stampati con inchiostri ad acqua e, grazie al lavoro dei nostri ecodesigner, dà vita a confezioni funzionali sia per il trasporto, che per il rifornimento a scaffale o su pallet.

Il packaging in cartone è realmente più ecologico rispetto a quello in plastica, considerando l'intero ciclo di vita?

Sulle qualità ecologiche dei materiali a base carta rispetto a quelli plastici non ci sono dubbi. Ma il nostro valore aggiunto è la capacità di fornire al cliente una valutazione oggettiva e completa grazie agli Experience Centre dislocati in tutto il mondo. In questi centri R&D analizziamo l'intera supply chain, valutando la quantità di materiale impiegato e lo spessore ideale del cartone o cartoncino per ciascuna applicazione. In Italia l'Experience Centre è a Pastrengo, nel Veronese, e da pochi mesi si è aggiunto il Solution Centre di Asti, dove i clienti possono progettare insieme ai nostri tecnici il packaging più adatto alle loro esigenze.

Quali strategie adottate per ridurre l'impatto ambientale del packaging per l'uva da tavola?

Molte aziende italiane che commercializzano uva da tavola hanno scelto di cambiare prospettiva, sostituendo la plastica con imballaggi a base carta. Per loro, nello stabilimento di Capocolle di Bertinoro (Emilia-Romagna), produciamo plateau impilabili, vassoi e vaschette progettati con estrema cura fin dalle fasi iniziali, tenendo conto della delicatezza del prodotto. Il materiale che prediligiamo è il cartone ondulato, che offre un ottimo equilibrio tra resistenza, leggerezza e sostenibilità. Il nostro know-how nell'utilizzo di carte idonee al contatto alimentare assicura che l'uva arrivi dal campo alla tavola mantenendo intatti i suoi valori nutrizionali. A questo si aggiunge il brevetto Smurfit

“

Il cambiamento climatico è percepito come la sfida principale del nostro tempo e il packaging ha un impatto diretto sulle scelte d'acquisto.

”



Westrock *Agrolife*®, che impiega una carta vergine capace di assorbire l'etilene – un ormone vegetale gassoso che accelera la maturazione – contribuendo così ad aumentare la shelf-life del prodotto.

La plastica viene percepita come un vantaggio in termini di trasparenza e visibilità del prodotto rispetto al cartone?

È vero che con le vaschette in plastica il prodotto è sempre visibile, ma anche il cartone ondulato offre oggi soluzioni competitive. Abbiamo infatti sviluppato vaschette con fustellature studiate per mettere in risalto la frutta, consentendo una buona visibilità del contenuto.

In più, il cartone presenta un vantaggio strategico: può essere interamente personalizzato con stampe di alta qualità – in flexo HD o offset – che valorizzano l'identità dell'azienda ortofrutticola sul punto vendita, rendendo il marchio più riconoscibile e attraente agli occhi del consumatore.

Concludendo, cosa ci si può aspettare per il futuro da Smurfit Westrock Italia?

La nostra gamma *Safe&Green* è in continua evoluzione, con l'obiettivo di coniugare sempre di più la sostenibilità intrinseca dei nostri imballaggi con prestazioni tecniche e funzionali di alto livello. Vogliamo offrire soluzioni capaci di adattarsi a ogni tipo di prodotto, canale e destinazione, integrando materiali innovativi come la carta *Agrolife*® e tecnologie di stampa sempre più performanti.

Ma il futuro per noi non significa solo nuovi materiali: significa costruire insieme ai clienti percorsi di innovazione condivisa, dove il packaging diventa uno strumento di comunicazione, di efficienza logistica e di responsabilità ambientale.

In un mondo come quello dell'ortofrutta, dove qualità e freschezza sono valori imprescindibili, crediamo che il nostro compito sia quello di dare forma – letteralmente – a un futuro più sostenibile, bello e funzionale. ■

Filo per vigneti e frutteti

 **Bekaert**



Bezinal®

**Venite a trovarci a
R.I.V.E. Pordenone
5-6-7 Novembre 2025**



Apulia
Logistics

apulog.com

Spedizioni Internazionali
& Logistica Integrata

YOUR GLOCAL PARTNER



SPEDIZIONI MARE

SPEDIZIONI MARE FCL/LCL
IMPORT/EXPORT • BULK CARGO •
PROJECT CARGO • CONSOLIDATION •
DOGANA



SPEDIZIONI AEREO

SPEDIZIONI AEREE
IMPORT/EXPORT •
CONSOLIDATION •
DOGANA



LOGISTICA INTEGRATA

GESTIONE MAGAZZINO &
TRASPORTI PER
GENERAL CARGO
& MERCI PERICOLOSE



apulog.com | info@apulog.com | +39 080 2145454



Maula, il frutto del dialogo tra ricerca e impresa

Ottenuta dal lavoro congiunto tra il CREA e il Consorzio NuVaUT, *Maula* è una seedless a bacca nera tutta italiana che unisce precocità, sostenibilità e gusto. Semplice da gestire e competitiva sui mercati, incarna una nuova idea di innovazione varietale, più vicina ai produttori e alle esigenze del comparto. Ne parliamo con Rocco Perniola, tecnologo del CREA-VE di Turi (BA).

A cura di
Ilaria De Marinis
Giornalista

C'è un nome che racconta un territorio e una visione: *Maula*, come Mola di Bari, città che ne ha ispirato il nome e dove ha trovato terreno fertile un progetto di ricerca tutto italiano. Dietro questa varietà di uva senza semi a bacca nera c'è un percorso lungo oltre quindici anni, fatto di incroci, osservazioni e collaborazioni tra pubblico e privato. Nata nei laboratori e nei campi sperimentali del CREA - Centro di Viticoltura ed Enologia di Turi (BA) e valorizzata grazie al lavoro congiunto con il Consorzio NuVaUT, *Maula* rappresenta oggi uno degli esempi più concreti di innovazione varietale condivisa: un'uva precoce, equilibrata, capace di adattarsi a diversi contesti produttivi e di rispondere alle nuove sfide climatiche e commerciali del comparto.

Il suo sviluppo affonda le radici in una visione chiara: offrire ai produttori italiani un'alternativa competitiva alle varietà estere, senza rinunciare alla tipicità e alla qualità che caratterizzano la viticoltura nazionale. Ogni fase, dal primo incrocio alla validazione in campo, è stata seguita con rigore scientifico e spirito di collaborazione, in un percorso che ha unito genetisti, tecnici e agricoltori. *Maula*, in questo senso, non è solo una varietà: è il simbolo di una filiera che ha scelto di investire nella ricerca come leva di sviluppo e indipendenza varietale. Ne abbiamo parlato con **Rocco Perniola**, tecnologo presso il CREA-VE, che ci ha raccontato come nasce *Maula*, quali caratteristiche la rendono unica e perché il suo sviluppo segna una nuova stagione per la genetica viticola italiana.

Partiamo dalle origini: come e quando è stata sviluppata?

La varietà *Maula* è stata sviluppata in Puglia dal Centro di ricerca Viticoltura ed Enologia del CREA - Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria, nell'ambito del suo programma di miglioramento genetico di uve da tavola.

È stata ottenuta nel 2014 e identificata inizialmente con la sigla **N08/075**. Dopo una lunga fase di valutazione, la cultivar è stata licenziata nel 2022 dal CPVO (Ufficio comunitario delle varietà vegetali) e iscritta al Registro nazionale delle varietà di vite (n. 961) nel marzo 2023.

Quanto tempo ha richiesto il processo di selezione e sviluppo della varietà?

Come per tutte le nuove selezioni apirene, il percorso è stato lungo: l'atto conclusivo ha richiesto circa 10 anni (dall'incrocio alla registrazione), ma di fatto è iniziato 5-6 anni prima con il recupero dei parentali, la loro valutazione e la scelta per l'incrocio. Durante il periodo di selezione la varietà *Maula* è stata osservata prima nei vigneti sperimentali del CREA e poi presso i campi del consorzio NuVaUT per valutarne stabilità produttiva, adattabilità agronomica, qualità dei grappoli e comportamento in diversi ambienti pedoclimatici.

Possiamo affermare che *Maula* è il frutto di una ricerca condivisa tra pubblico e privato, resa possibile proprio dalla collaborazione tra CREA e Consorzio NuVaUT, che ha consentito di accelerare la validazione in campo e la successiva valorizzazione varietale.

Quali sono le principali caratteristiche dal punto di vista agronomico?

La varietà ha mostrato una notevole capacità di adattamento ai diversi contesti produttivi italiani, trovando nella Puglia il suo ambiente ideale. A Mola, la città cui deve il nome, ha dato risultati particolarmente promettenti, confermando le ottime performance già osservate in altre aree del Sud-Est barese e del Nord della

regione. Anche nelle zone più interne e nella provincia di Taranto, come a Grottaglie e Castellaneta, le prove in campo hanno evidenziato una risposta agronomica molto positiva, segno di una varietà capace di esprimersi con equilibrio e costanza in ambienti diversi.

Si comporta bene su diversi tipi di suolo, con buona affinità verso portinnesi come *140 Ru*, *1103 P*, *225 Ru* e *779 P*. Predilige condizioni termiche durante la fioritura, poiché eccessi di calore possono influenzarne l'allegagione. Per quanto concerne gli impianti, la varietà ben si adatta alle forme di allevamento a tendone e a "Y", con produzione costante e regolare negli anni.

Richiede solo una gestione attenta del carico produttivo (quello è ottimale prevede 20-30 grappoli per vite) al fine di evitare eccessi che potrebbero limitarne la colorazione e ritardarne la maturazione. In ultimo, essendo naturalmente vigorosa e rustica, si presta bene sia alla coltivazione integrata, sia alla coltivazione in regime biologico.

Ci sono aspetti che rendono *Maula* interessante per i consumatori?

In primo luogo è un'uva a bacca nera senza semi, dalla polpa croccante e dal sapore neutro, con acini grandi (circa 9-10 g) e buccia sottile, ma resistente.

Il suo profilo gustativo risulta armonico





“
In annate e suoli favorevoli, la varietà può raggiungere la maturazione con una o due sole irrigazioni di soccorso.
 ”

e bilanciato: l'uva presenta infatti una bassa acidità naturale, che le consente di offrire un gusto piacevole anche con un contenuto zuccherino moderato.

Questo equilibrio la rende gradevole al palato, non stucchevole e al tempo stesso interessante dal punto di vista salustico, perché combina dolcezza equilibrata dal modesto contenuto acido e minore apporto di zuccheri semplici rispetto ad altre varietà.

Inoltre, si distingue per l'elevato contenuto di polifenoli e antociani, composti antiossidanti naturali che contribuiscono al suo valore nutraceutico e ne completano l'immagine di uva "buona e sana".

Guardando alla produzione, quali benefici offre questa varietà rispetto ad altre?

Per i produttori, *Maula* rappresenta un ottimo compromesso tra qualità, precocità e stabilità produttiva. Accanto a questo, può garantire un vantaggio competitivo non indifferente: giungendo a maturazione tra fine giugno e metà luglio, la varietà si posiziona infatti nella fascia precoce-precocissima del calendario, in un periodo strategico per il mercato delle uve nere apirene e non solo. Dal punto di vista tecnico, offre grappoli lunghi (fino a 1200 g), di buona compattezza e colore uniforme, senza necessità di interventi ormonali.

La produttività è regolare e costante e la gestione agronomica risulta relativamente semplice.

Un ulteriore vantaggio, particolarmente rilevante in questa fase di cambiamento climatico, è poi la moderata esigenza idrica: in annate e suoli favorevoli, la varietà può raggiungere la maturazione con una o due sole irrigazioni di soccorso. Questo aspetto ne rafforza il profilo di varietà sostenibile, sia dal punto di vista economico, grazie a minori costi di gestione, sia ambientale, in quanto consente di ottimizzare l'uso delle risorse idriche in contesti di crescente scarsità d'acqua.

Qual è la domanda attuale per la Maula sul mercato? C'è interesse da parte della GDO?

Trattandosi di una varietà di recente introduzione, *Maula* è in fase di valorizzazione commerciale, ma i primi riscontri da parte di produttori, vivaisti e buyer internazionali sono molto incoraggianti.

La GDO ne apprezza la precocità, la buona shelf-life e la consistenza croccante degli acini, caratteristiche che la rendono facilmente commercializzabile sia sul mercato interno che estero.

In tal senso, le prospettive per i prossimi anni sono di progressiva espansione degli impianti nelle aree di maggiore vocazione sia in Puglia che in Sicilia, dove alcuni produttori hanno mostrato interesse per la varietà.

Il lavoro, però, non finisce qui. Il CREA e il Consorzio NuVaUT continueranno a collaborare per garantire una diffusione puntuale della varietà, con attività di ricerca congiunta volte a:

- ottimizzare la gestione agronomica in diversi ambienti produttivi;
- a valorizzare la precocità e la resilienza idrica della varietà in scenari climatici differenti;
- approfondire gli aspetti nutraceutici e salutistici della varietà e delle altre uve oggetto dell'accordo CREA-NUVAUT.

Resta, di fatto, che oggi la *Maula* rappresenta un esempio concreto di come la sinergia tra ricerca pubblica e imprese private possa generare innovazione varietale sostenibile, capace non solo di rispondere alle sfide commerciali e climatiche della viticoltura da tavola italiana, ma anche di aprire nuove prospettive di competitività e valorizzazione per l'intero comparto. ■

We embrace agriculture



Siamo Diachem.

Scopri il nuovo Catalogo prodotti Diachem 2026



*Scansiona il QR code
e scarica il Catalogo prodotti
Diachem 2026*

diachemagro.com



 **DIACHEM®**



Dal chernozem all'Europa: l'avanzata dell'uva moldava

Tra fertili colline di chernozem e un clima che unisce il calore del Sud alla freschezza continentale, la Moldavia si affaccia sulla scena europea come nuova protagonista dell'uva da tavola. A lei dedichiamo quest'ultima tappa del Grape World Tour.

A cura di
Ilaria De Marinis
Giornalista

C'è una luce particolare sui vigneti della Moldavia, quella che illumina le colline morbide del centro-sud del Paese, dove il terreno nero e fertile - il celebre *chernozem* - sembra trattenere ogni raggio di sole. È qui che la viticoltura moldava sta vivendo una crescita silenziosa, ma da non sottovalutare. Dopo decenni di produzione destinata principalmente ai mercati dell'Est, oggi la Moldavia guarda all'Europa con rinnovata ambizione, puntando su qualità, sostenibilità e identità territoriale.

In questo scenario di cambiamento si muove **Frudova Fruits**, tra le principali realtà di produzione ed esportazione di uva da tavola premium della Moldavia, che gestisce circa 200 ettari di vigneti distribuiti tra le regioni centrali e meridionali del Paese. Le principali varietà prodotte sono *Rochefort*, *Moldova* e *Red Globe*, con cui l'azienda riesce a coprire l'intera stagione da agosto a febbraio. A guidarla è **Vlad Vedrasco** con cui andiamo alla scoperta di una viticoltura moldava in piena trasformazione: da tradizione contadina a modello sempre più organizzato, certificato e riconosciuto.

Come si può descrivere la viticoltura moldava nel contesto europeo attuale?

Negli ultimi dieci anni la Moldavia ha compiuto un salto di qualità. Ad oggi rappresenta uno dei principali Paesi produttori dell'Europa orientale, con circa **15mila ettari coltivati a uva da tavola**, distribuiti principalmente tra le regioni di Ialoveni, Anenii Noi, Căușeni, Ștefan Vodă e Cahul. Si tratta di aree particolarmente vocate, con suoli ricchi di humus e microclimi temperati dai fiumi Nistru e Prut. Quello che un tempo era un comparto dominato da piccole realtà familiari, oggi si sta aprendo a **nuove tecnologie e standard internazionali**. È un processo graduale, ma costante: dalla gestione del vigneto fino alla gestione del post-raccolta, la Moldavia sta imparando a lavorare con la precisione che richiede il mercato europeo.

Nel nostro caso, la gestione aziendale di Frudova Fruits si basa su pratiche viticole moderne, coltivazione sostenibile e rigoroso rispetto degli standard di sicurezza

alimentare dell'UE. Grazie agli investimenti in impianti di post-raccolta e sistemi produttivi innovativi, stiamo gradualmente posizionando l'uva moldava in modo competitivo sui mercati europei. In termini di mercato, le principali destinazioni sono l'Unione Europea (Polonia, Romania, Germania), i Paesi della Comunità degli Stati Indipendenti (Armenia, Azerbaigian, Bielorussia, Kazakistan, Kirghizistan, Moldavia, Russia, Tagikistan e Uzbekistan) e il Medio Oriente.

Quali sono i punti di forza e le criticità del modello produttivo moldavo?

Il nostro principale vantaggio è la **qualità intrinseca del territorio**, declinata tra suoli eccezionali, clima favorevole e costi di produzione competitivi. Possiamo produrre uve con un ottimo equilibrio tra zuccheri, acidità e consistenza, qualità molto apprezzate dai buyer. Tuttavia, restano sfide importanti: la **manodopera**, spesso insufficiente per coprire le esigenze stagionali, e la **meccanizzazione**, ancora limitata alle operazioni di preparazione del terreno, trattamenti fitosanitari e sistemi di irrigazione.

Gran parte della raccolta è manuale e la logistica nell'ambito del post-raccolta sta crescendo, ma deve ancora consolidarsi. D'altra parte, grazie al crescente interesse internazionale, stiamo assistendo a una rapida evoluzione.

Cosa differenzia la viticoltura moldava da quella italiana?

L'Italia ha una cultura dell'uva da tavola che va ben oltre la produzione: è un modo di pensare la filiera. Ciò che possiamo imparare è la **specializzazione varietale** orientata da tempo verso la grande distribuzione europea, la logistica decisamente più avanzata e l'approccio integrato tra produzione, conservazione e distribuzione.

In compenso, il comparto moldavo può contare su costi di produzione più bassi e un potenziale genetico ampio, che comprende le varietà *Moldova*, *Codreanca* (nota anche come *Black Magic*), *Victoria*, *Red Globe*, *Muscat Hamburg* e diverse apirene del gruppo *Kishmish*. Serve, però, un lavoro più mirato di **selezione e posizionamento commerciale**. Inoltre, come accennato, permane ancora un approc-

cio tradizionale, con molti vigneti a conduzione familiare.

Guardando agli impianti, invece, come si presentano i vigneti moldavi?

La maggior parte dei vigneti adotta sistemi a pergola o a parete verticale. Le densità di impianto variano tra 2500 e 3000 piante per ettaro, con interfila adattata al lavoro manuale e a una meccanizzazione limitata.

Per quanto concerne i sistemi di protezione, attualmente si sta diffondendo in maniera significativa l'impiego di **coperture plastiche e reti antigrandine**, così come l'adozione di **sistemi di irrigazione a goccia e fertirrigazione**. Sono investimenti recenti, ma già fanno la differenza in termini di resa e qualità, migliorando la qualità dei frutti e riducendo la pressione delle malattie fungine. Allo stesso tempo, cresce l'attenzione per la **sostenibilità**, che sta portando gli operatori a una progressiva **riduzione dei fitofarmaci** e all'impiego di strategie integrate.

Concludendo, cosa potremmo aspettarci dal comparto moldavo dell'uva da tavola?

Oggi il comparto è ancora dominato da piccoli e medi produttori individuali, ma negli ultimi anni si sono formati gruppi e associazioni che puntano a consolidare i volumi e migliorare la competitività all'export. In tale contesto, Frudova è tra le aziende che stanno guidando questo nuovo modello organizzato di esportazione e visione del comparto.

Più in generale, credo comunque che il futuro sarà determinato da tre fattori: **qualità, organizzazione e fiducia**. Se riusciremo a mantenere standard costanti, migliorare le strutture di conservazione e presentarci come filiera unita, potremo diventare un **partner stabile per la distribuzione europea**. E grazie ai crescenti investimenti in nuove varietà senza semi, ammodernamento degli impianti e gestione del post-raccolta, le prospettive appaiono positive.

L'obiettivo sarà posizionare l'uva moldava nel segmento premium, non come prodotto di volume, ma come **origine riconoscibile**, sinonimo di affidabilità. La strada è ancora lunga, ma il cambiamento è già visibile. ■





VIVAI PIERANGELO SCHITO

Produzione di Barbatelle selvatiche e Innestate

L'Arte del vivaismo in Terra d'Otranto

BORGAGNE / MELENDUGNO - Via Masseria Carrare zona ind. (LE) 73026

Cell: 328.8638673 Uff: 329.0598945

PEC: SCHICOR@PEC.IT

MAIL: PIERANGELOALIMINI@GMAIL.COM



I NOSTRI BRAND

FIMAP



icem
EXTRA CAPACITY



Baoli



I NOSTRI SERVIZI

Manutenzione

Il cuore della nostra attività è la manutenzione preventiva e correttiva dei vostri carrelli. Il nostro team di tecnici esperti si assicura che ogni componente critico sia controllato e regolato regolarmente per massimizzare l'efficienza operativa e prolungare la vita utile dei vostri mezzi.

Assistenza

In caso di guasto o malfunzionamento, potete contare su di noi per una rapida e affidabile riparazione. La nostra squadra è pronta a intervenire tempestivamente per risolvere qualsiasi problema, minimizzando i tempi di fermo e ripristinando la vostra attività in modo efficiente.

Noleggio

Offriamo anche servizi di noleggio di carrelli per soddisfare le vostre esigenze a lungo e breve termine. Una flotta di carrelli ben mantenuti e pronta per essere utilizzata, consentendovi di gestire le vostre attività senza necessità di possedere equipaggiamenti



Rutigliano (BA)
amministrazione@sudcarrelli.it
info@sudcarrelli.it

+39 080 4770548
+39 080 4770770

sudcarrelli.it





LA FIERA DELL'UVA DA TAVOLA



20-21-22 OTTOBRE 2026



BARI, NUOVA FIERA DEL LEVANTE

www.luvfiera.com • +39 080 4164075 • +39 340 2238667 • amministrazione@luvfiera.com