

uva da tavola

L'informazione sulla viticoltura da tavola

magazine

TESSITORI DELLA QUALITÀ

Come trama e ordito prendono forma sul telaio, così l'uva da tavola italiana deve intrecciare identità e competenza tecnica per tornare a costruire valore su misura: non inseguendo i grandi volumi, ma riappropriandosi di quella capacità artigianale che rende il prodotto riconoscibile, curato e competitivo.



PROTECTION INSTINCT

La protezione sostenibile
per il tuo vigneto.

more > serroplast.it

Proteggi il valore del
tuo vigneto

PROSPER[®]
300 CS

FLINT 

Prodotti fitosanitari autorizzati dal Ministero della Salute; per la relativa composizione e numero di registrazione si rinvia al catalogo dei prodotti o al sito internet del produttore. Usare i prodotti fitosanitari con precauzione. Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta, prestando attenzione alle frasi, ai simboli di pericolo e alle informazioni sul prodotto.
© Marchio registrato



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 – Montesca glioso
Apofruit Italia Soc. Coop. Agricola - Via S.S. 106 Vaccariccio km 428,300 – Scanzano Jonico

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

CAMPANIA
Salerno
La Farmacia delle Piant e snc – 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 Bonaricio, 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
Fourem Bar – Via Conversano – Rutigliano
Agrisana – Via Conversano, 3 – 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 Café – Via Giuseppe Tatarella – Noicattaro

Indivia Bar – Via Giuseppe Tatarella – Noicattaro
Agrifarma Srl - Via dell'Ulivo, 3 - 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

Agrofarma - Via Mazzolari Don Primo, 7 - Ruvo di Puglia
Agrimediterranea – Via Sclarlati 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 – Ginosà
Tarantini Giunti S.R.L. - km. 10.700, SS 580 – Ginosà
Caffetteria Del Donno - km. 17.200, SS 580 – Ginosà
Agrimarket Pa Calabrese Leonardo - Contrada Madonna D'Attoli - Ginosà
Società Agrotecnica Meridionale - Sam Srl - Contrada Cantore - Marina Di Ginosà
Agricenter – Via Alcide De Gasperi, 92 – Grottaglie
Farmagricola – Via Calò, 59 – Grottaglie
Bar San Ciro - Via Paritaro, 4 - Grottaglie
Linea Verde Agricoltura srl – Z.I. - Viale Mediterraneo, 11 - Grottaglie
Agriden Srl - Contrada Gaudella - Castellaneta Marina
Tecnoagricola 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
Agriflora di Gigante Filomena - Via La Rotonda 36 - Massafra
Agri Partner Group Srl - Località Elena Marina 232 - Massafra
La Nuova Agricola Jonica Srl - Contrada Conocchiehella - 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*

Foggia
Herdonia Agricola – Via della Stazione, 45 – Ortona
Agriprogress – km 2.500, Via Manfredonia – Foggia
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
Agri europea 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
Torragri 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 Fornari, 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
Agri rirfarm – 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
Fertil 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 – Mazzarrone
Agrimazzarrone – Via Comiso, 82 – Mazzarrone
Fitofert – Via Principe Umberto, 128 – Mazzarrone
Uva mediterranea - Via Comiso, 55 - Mazzarrone
Foglia Viva srl - Via Botteghelle, 160 - Mazzarrone
Eredi di Spagnuolo Rosa – Via Papa Giovanni XXIII, 10 – Licodia Eublea
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 barbaro 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
Agrobiolinea s.r.l.s. – Via Piave, 96 – Comiso
Baglieri s.r.l. - Via L. Giuffrè 24 - c.p. 75 - Comiso - 97013www

Selezione, al servizio della qualità

L'Italia dell'uva da tavola ha un problema che conosce da tempo, anche quando preferisce girarci intorno: la qualità, negli anni, è stata troppo spesso sacrificata alla produzione. Siamo stati - e restiamo - **tra i migliori produttori in Europa e nel mondo**, capaci di lavorare varietà complesse, anche con semi, con una competenza che ha costruito reputazione e mercato. Poi la pressione commerciale, la carenza di manodopera, l'inesperienza in alcune fasi operative e una certa rincorsa ai volumi hanno spostato l'asse. Il risultato è evidente: quando l'Italia produce uva davvero ben fatta, si distingue; quando si limita a produrre uva, entra in una competizione molto più affollata e molto meno remunerativa.

La stagione 2026 sembra riportare questo nodo al centro. Nelle varietà precoci, guardando anche alla Sicilia, il confronto con l'Egitto è ormai inevitabile. È un competitor forte, presente sui mercati europei, con schemi produttivi diversi dai nostri e una capacità crescente di occupare finestre commerciali sensibili. La novità, però, è che anche l'Egitto ha compreso un passaggio decisivo: per difendere spazio in Europa non basta arrivare presto, **serve alzare lo standard qualitativo**. Questo dovrebbe dire qualcosa al comparto italiano. Se persino chi ha costruito la propria forza su costo, anticipo e volumi inizia a lavorare sulla qualità, l'Italia non può permettersi di arretrare proprio sul terreno che dovrebbe appartenerle.

In campo, le condizioni di quest'anno offrono una base favorevole: molte infiorescenze stanno evolvendo in grappoli interessanti, le piante sono vigorose e la colatura naturale, in diversi areali, sta aiutando a riequilibrare il carico. Ma il potenziale non basta. Da qui in avanti la parola d'ordine è **selezione**: spuntare, alleggerire, contare gli acini, costruire grappoli capaci di reggere il mercato e, soprattutto, il tempo. La qualità dell'uva da tavola nasce in questa fase, non in magazzino, non davanti al buyer, non quando il prodotto è già compromesso. Nasce con le forbici in mano, quando si decide cosa lasciare e cosa togliere.

Vale per le precoci e vale ancora di più per le tardive, perché tenere l'uva in pianta richiede grappoli equilibrati, arieggiati, uniformi, capaci di affrontare una gestione più lunga e più rischiosa. La manodopera manca, ed è un fatto. Ma non può diventare l'alibi permanente per rinunciare alle operazioni che fanno la differenza. Dire qualità è facile; produrla richiede lavoro, metodo e una certa severità nelle scelte. Per questo, a ridosso della campagna viticola 2026, il messaggio al comparto, soprattutto pugliese, è uno: **puntiamo alla qualità**. Non basta rivendicarla, raccontarla o usarla come parola di filiera. L'Italia può ancora distinguersi, ma solo se torna a curare il grappolo con la stessa precisione che l'ha resa riconoscibile. Alla fine, la differenza la faranno ancora una volta le mani: quelle che osservano, selezionano e tagliano.



Annamaria Fanelli
Agronoma - Graper Srl

UVADATAVOLA MAGAZINE
Rivista tecnico-scientifica d'informazione
sulla viticoltura da tavola
Anno XIV - Numero 3 | giugno - luglio 2026
www.uvadatavola.com

Direttrice Responsabile
Ilaria De Marinis

Coordinatrice Editoriale
Ilaria De Marinis

Redazione
Ilaria De Marinis, Donato Liberto,
Federica Del Vecchio

Revisore tecnico-scientifico
Mirko Sgaramella

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
A. Fanelli, D. Abate, A. Carlomagno, WWG.
Montanaro,
C. Cosentino, V. Nuzzo, L. Pellegrino, A. Mastropirro,
A. Romito, S. Somma, L. Coladonato, B. D'Aprile,
A. Puggioni, C. Pirolò, N. Coniglio, J. Gómez,
M. Tornel, M. Simone, F. Ungolo

Direzione, redazione e segreteria
Viale Giacomo Saponaro Sindaco
70016 - Noicattaro (BA)

Segreteria di redazione
080 416 4075
info@fruitcommunication.com

Immagini
DepositPhotos™
Copertina creata con IA

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
29/05/2026

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 pubbliredazionali.

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 i casi 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	Calcio e potassio nell'acino: l'influenza del microclima <i>Antonio Carlomagno, Giuseppe Montanaro, Carmelo Cosentino, Vitale Nuzzo, Lorenzo Pellegrino, Antonio Mastropirro, Antonio Romito, Stefano Somma</i>
16	Irrigazione, la precisione parte dal progetto <i>Ilaria De Marinis</i>
21	Fungisei, tecnologia e natura a difesa del grappolo <i>Agrisystem</i>
22	Trattative agricole, una tecnologia per guidare il prezzo <i>Ilaria De Marinis</i>
28	S.O.P.H.I.A.™, il sistema a punto fisso nato dall'antibrina <i>Ilaria De Marinis</i>
32	IVC A1, la seedless italiana che punta sull'aroma <i>Ilaria De Marinis</i>
35	Uva da tavola, il valore si costruisce dopo l'allegagione <i>Yara</i>
36	La sfida ora è gestire la crescita <i>Ilaria De Marinis</i>
40	Italia, Spagna e l'asse mediterraneo della viticoltura da tavola <i>Ilaria De Marinis</i>
44	La stoffa dell'uva italiana <i>Ilaria De Marinis</i>
50	Cartone ondulato, un alleato per il packaging dell'uva da tavola <i>Ilaria De Marinis</i>



PROTEGGI IL VALORE DEL TUO GRAPPOLO

CONTROLLO MIRATO DI OIDIO E BOTRITE
PER PRODUZIONI PREMIUM



La soluzione di riferimento per bloccare la Botrite e preservare integrità e conservabilità del grappolo



La barriera innovativa contro l'Oidio, stabile anche nelle condizioni più difficili



CERTIS BELCHIM B.V. – ITALIA
Via Varese, 25D scala A
21047 Saronno (VA) - Italia
+39 02 96 099 83
info.it@certisbelchim.com
www.certisbelchim.it



®Kenja e Kusabi® sono marchi registrati ISK BIOSCIENCES EUROPE N.V.

USARE I PRODOTTI FITOSANITARI CON PRECAUZIONE. PRIMA DELL'USO LEGGERE SEMPRE L'ETICHETTA E LE INFORMAZIONI SUL PRODOTTO E SUI SIMBOLI. SI RICHIAMA L'ATTENZIONE SULLE FRASI E SIMBOLI DI PERICOLO RIPORTATI IN ETICHETTA.



Fuori dal tunnel

L'abbattimento rapido della temperatura rappresenta una tappa cruciale nella gestione del processo di post-raccolta per l'uva da tavola. Il tunnel di abbattimento riportato in foto è stato progettato per garantire elevata efficienza in fase di raffreddamento. A fare la differenza non è solo la potenza frigorifera, ma l'intero equilibrio del sistema: l'ampia superficie dell'evaporatore, la corretta disposizione dei pallet e un packaging progettato per favorire il passaggio dell'aria contribuiscono a ottimizzare il raffreddamento. In questo contesto, anche i dettagli costruttivi assumono un ruolo importante: le spugne verdi impediscono all'aria di disperdersi tra un pallet e l'altro, mentre i dispositivi gialli sigillano le aperture nella parte inferiore del pallet, indirizzando il flusso dove serve realmente. Gestire correttamente il movimento dell'aria significa ottenere un raffreddamento più omogeneo, ridurre il rischio di condensa e creare condizioni più favorevoli alla conservazione del prodotto lungo tutto il post-raccolta.

Perù, Dicembre 2025
Foto di: Domenico Abate

Calcio e potassio nell'acino: l'influenza del microclima

Gestire umidità e ventilazione può favorire l'accumulo di calcio nell'acino, con effetti diretti su consistenza, maturazione e qualità finale delle bacche. A confermarlo, uno studio condotto in Basilicata su *Midnight Beauty*® nei vigneti coperti di uva da tavola.

A cura di

**Antonio Carlomagno¹,
Giuseppe Montanaro¹,
Vitale Nuzzo¹,
Carmelo Cosentino²,
Lorenzo Pellegrino³,
Antonio Mastropirro³,
Antonio Romito³,
Stefano Somma⁴**

¹DAFE – Università della Basilicata

²Apofruit

³Agriproject Group Srl

⁴Agrisoil

La coltivazione dell'uva da tavola, nella maggior parte degli areali produttivi, si avvale oggi di apprestamenti protettivi come teli e reti. Le coperture plastiche consentono di proteggere i grappoli dalle precipitazioni, ridurre l'impatto di alcuni eventi climatici avversi, contenere la pressione di determinati patogeni e, in alcuni casi, modulare il ciclo vegeto-produttivo della pianta. Tuttavia, l'apposizione dei teli modifica il microclima del vigneto, alterando temperatura, umidità relativa e ventilazione attorno alla chioma e alla fascia dei grappoli. Il microclima del grappolo assume un ruolo di rilievo nella gestione qualitativa dell'uva da tavola, soprattutto per la sua possibile influenza sulle dinamiche di accumulo di calcio e potassio nella bacca, due elementi fondamentali per qualità, consistenza e conservabilità del prodotto.

Parallelamente, cresce anche l'interesse verso l'impiego dei regolatori di crescita, sia per gli effetti diretti sulla qualità, sia per il loro possibile ruolo nella gestione delle risposte della pianta agli stress abiotici. Tra questi, il CPPU (forchlorfenuron), una citochinina sintetica utilizzata per aumentare il calibro delle bacche, viene oggi studiato anche per i suoi possibili effetti sulla composizione minerale del grappolo e sulla qualità finale del frutto. Alcune ricerche recenti hanno infatti evidenziato che applicazioni di CPPU effettuate prima della fioritura (applicazione al momento non prevista dall'etichetta) potrebbero influenzare positivamente l'accumulo di calcio nella polpa della bacca. Il dato è di particolare interesse perché il calcio rappresenta uno degli elementi minerali più importanti per l'uva da tavola: il suo accumulo è significativamente legato alla consistenza della polpa, alla croccantezza, alla resistenza ai danni meccanici e alla minore suscettibilità verso fisiopatie come *cracking*, *hairlines* e disseccamento del rachide. Il punto critico è che il trasporto del calcio verso il grappolo avviene prevalentemente attraverso il flusso xilematico e dipende in larga misura dalla traspirazione. Per questo motivo, le condizioni microclimatiche che circondano il grappolo possono incidere in modo diretto sull'efficienza con cui l'elemento raggiunge la bacca.

Si ringrazia l'azienda agricola F.lli Gesualdi per aver ospitato la prova.

In questo contesto assume particolare importanza il deficit di pressione di vapore dell'aria (VPD, Vapour Pressure Deficit), cioè la differenza tra la quantità di umidità presente nell'atmosfera e quella massima che l'aria potrebbe contenere a una determinata temperatura. In termini pratici, il VPD rappresenta la 'fame d'acqua' dell'ambiente: quando il VPD è elevato, l'aria favorisce maggiormente la traspirazione; quando invece il VPD è basso, come in ambienti molto umidi, la traspirazione si riduce.

Diversi studi condotti su actinidia e ciliegio hanno già dimostrato che il VPD attorno ai frutti può influenzare direttamente l'accumulo di calcio (Figura 1). Anche nella vite, il ruolo del microclima potrebbe quindi essere decisivo, soprattutto nei vigneti coperti dove i film plastici modificano sensibilmente temperatura e umidità relativa dell'aria.

Accanto al calcio, anche il potassio riveste un ruolo chiave nella qualità dell'uva da tavola. Questo elemento è coinvolto nei processi di maturazione della bacca, nell'accumulo zuccherino e nella regolazione del rapporto tra acidità titolabile e acidità salificata, contribuendo così a determinare il pH del succo e l'equilibrio gustativo del frutto.

Considerando che la viticoltura da tavola italiana interessa circa 43 mila ettari, coltivati prevalentemente sotto copertura plastica, comprendere come microclima e regolatori di crescita influenzino accumulo minerale e maturazione della bacca rappresenta un aspetto di valenza tecnico-gestionale.

Partendo da queste premesse, una ricerca condotta in Basilicata sulla varietà *Midnight Beauty*® ha cercato di chiarire quanto incidano il CPPU e il microclima del grappolo sull'accumulo di calcio e potassio nella bacca, approfondendo anche le conseguenze su crescita, maturazione e qualità dell'uva.

Il vigneto sperimentale e i trattamenti applicati

La prova è stata realizzata in Basilicata (Bernalda, MT), in un vigneto commerciale di uva da tavola della cultivar *Sugrathirteen* N. (*Midnight Beauty*®), innestata su *140 Ruggeri*. Il vigneto, allevato a tendone e gestito con potatura lunga a

SCHEMA – Effetto del basso VPD attorno al grappolo

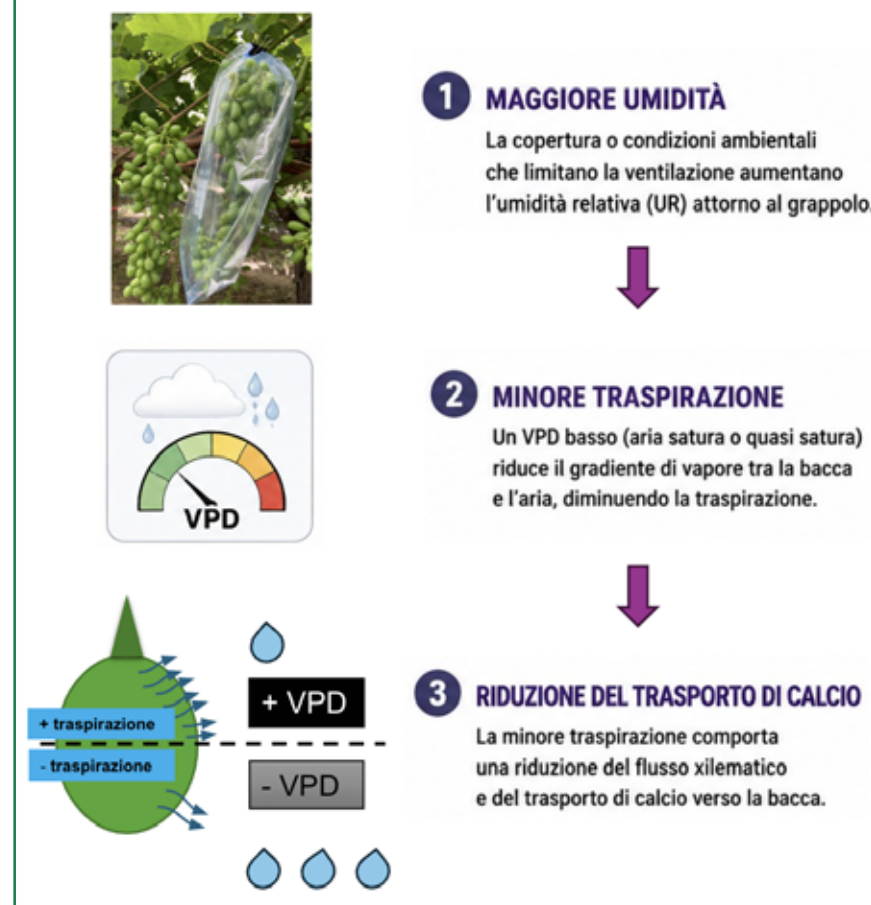


Figura 1

tralcio rinnovabile, presentava una densità di circa 1.480 viti per ettaro ed era dotato di impianto di irrigazione a goccia. Il vigneto era coperto con film plastico in polietilene ad alta densità per un periodo di circa cinque mesi, dalla fase successiva al germogliamento fino alla raccolta.

L'attività sperimentale ha messo a confronto diversi trattamenti (Figura 2):

- per simulare condizioni di basso VPD è stato allestito il trattamento denominato VPD_{LOW}. In questo caso, a circa 28 giorni dalla piena fioritura, alcuni grappoli sono stati racchiusi in sacchetti trasparenti di PVC, in modo da mantenere attorno alle bacche un ambiente caratterizzato da elevata umidità relativa e, quindi, da basso deficit di pressione di vapore.

Figura 1

Schema del processo attraverso cui il basso VPD attorno al grappolo riduce la traspirazione e influenza il trasporto di calcio verso la bacca, con effetti sulla qualità e sulla conservabilità dell'uva.

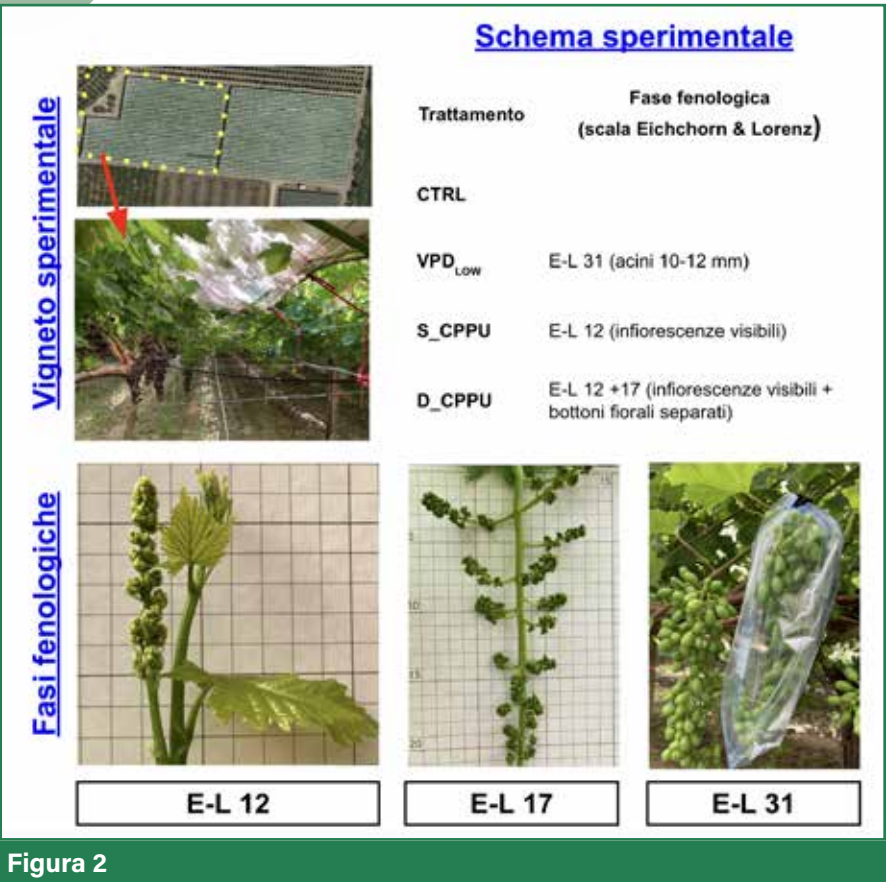


Figura 2

Parallelamente, sono stati realizzati due trattamenti con CPPU applicato in pre-fioritura:

- una singola applicazione (S_CPPU);
- una doppia applicazione (D_CPPU).

Le applicazioni sono state effettuate rispettivamente allo stadio di infiorescenze visibili e, nel caso della doppia applicazione, anche alla fase di bottoni florali separati (Figura 2). Infine, un gruppo di viti non trattate è stato mantenuto nelle normali condizioni di campo per rappresentare il controllo sperimentale (CTRL).

Potassio e calcio: due comportamenti fisiologici differenti

I risultati sperimentali hanno confermato il differente comportamento fisiologico di calcio e potassio durante lo sviluppo della bacca. Il potassio viene trasportato prevalentemente attraverso il floema, cioè il sistema vascolare che trasferisce zuccheri e assimilati dalle foglie or-

gani in accrescimento. Per questo motivo il suo accumulo risulta strettamente associato alla crescita della bacca e all'accumulo di sostanza secca e zuccheri (Figura 3). Il calcio, invece, segue prevalentemente il flusso xilematico ed è fortemente dipendente dalla traspirazione. In altre parole, il trasporto di calcio verso la bacca dipende dalla quantità di acqua che si muove nei tessuti e quindi dalle condizioni microclimatiche che regolano la perdita di vapore acqueo (Figura 4). Questo significa che due elementi fondamentali per la qualità dell'uva rispondono a meccanismi fisiologici completamente differenti. Il potassio è legato soprattutto alla maturazione e ai flussi floematici, mentre il calcio risulta molto più sensibile al microclima del grappolo e ai livelli di umidità presenti sotto copertura.

Il microclima si è rivelato più importante del fitoregolatore

L'attività sperimentale ha evidenziato come il microclima del grappolo, espresso attraverso il VPD, abbia avuto un ruolo determinante sull'accumulo minerale e sulla crescita delle bacche (Figura 4 e 5). Nel trattamento VPD_{LOW} caratterizzato da valori di VPD compresi tra 0,1 e 0,5 kPa, il contenuto di calcio per bacca è risultato significativamente inferiore rispetto alle normali condizioni di campo (Figura 4). La riduzione dell'accumulo di calcio è stata accompagnata anche da una minore crescita della bacca (Figura 5) e da un ridotto accumulo zuccherino (dati non mostrati), delineando un effetto complessivo del microambiente umido sullo sviluppo del frutto. Il risultato appare coerente con la fisiologia dell'elemento. In condizioni molto umide, infatti, la traspirazione della bacca diminuisce e con essa si riduce anche il flusso xilematico responsabile del trasporto del calcio verso i tessuti del frutto.

Al contrario, il potassio ha mostrato un comportamento molto diverso. L'accumulo di K per bacca è aumentato linearmente con l'incremento della sostanza secca (Figura 3), confermando il forte legame tra questo elemento, la maturazione e il trasporto floematico. Tale comportamento suggerisce che l'accumulo di potassio sia sostanzialmente indipendente dal VPD e quindi meno influenzato

dalle variazioni del microclima attorno al grappolo. Un risultato particolarmente interessante riguarda anche il contenuto zuccherino delle bacche in condizioni di basso VPD (dati non mostrati). Sebbene il trattamento VPD_{LOW} abbia determinato una forte riduzione degli zuccheri per bacca, normalizzando il dato rispetto alla sostanza secca non sono emerse differenze significative rispetto al controllo. Questo, in linea con quanto discusso per il potassio, mostra che l'accumulo degli zuccheri negli acini possa essere relativamente indipendente dalla traspirazione; questo aspetto, però, merita ulteriori approfondimenti.

CPPU: effetti limitati sull'accumulo di calcio

Uno degli obiettivi dello studio era anche quello di verificare se applicazioni di CPPU in pre-fioritura potessero favorire l'accumulo di calcio nella bacca, sulla base di precedenti ricerche condotte in ambiente cileno sulla varietà *Thompson seedless*. I risultati ottenuti, tuttavia, restituiscono uno scenario diverso rispetto all'ipotesi di partenza. Alle dosi utilizzate nella prova, infatti, il CPPU non ha determinato incrementi significativi del contenuto di calcio nelle bacche alla raccolta. Questo suggerisce che, almeno nelle condizioni sperimentali considerate, l'effetto del microclima sia stato molto più rilevante rispetto a quello esercitato dal fitoregolatore. Alcune differenze sono invece emerse per il potassio, soprattutto a livello del rachide (dati non mostrati). La singola applicazione di CPPU ha infatti aumentato il contenuto di potassio nel rachide di circa il 20% rispetto al controllo, probabilmente in relazione a modificazioni strutturali dei tessuti del grappolo. Particolarmente interessante è risultato anche il comportamento del trattamento con doppia applicazione di CPPU. In questo caso le bacche hanno mostrato:

- a. un peso fresco inferiore rispetto al controllo;
- b. un minore accumulo zuccherino;
- c. valori di acidità titolabile più elevati.

Questi risultati evidenziano come la risposta al CPPU non sia necessariamente sempre positiva e possa dipendere da dose, epoca di applicazione, cultivar e

condizioni ambientali. Inoltre, mostrano come alcune caratteristiche delle bacche possano essere modificate già con applicazioni del fitoregolatore in pre-fioritura, quando l'acino non è ancora presente e il grappolo si trova ancora in una fase molto precoce del suo sviluppo.

Perché il calcio è importante nell'uva da tavola

Un adeguato contenuto di questo elemento contribuisce a migliorare consistenza, croccantezza e resistenza meccanica della bacca, influenzando direttamente anche la conservabilità post-raccolta. Lo studio conferma anche un aspetto di particolare interesse agronomico: le prime fasi di sviluppo della bacca sembrano rappresentare la finestra fisiologica più importante per l'accumulo del calcio. Le condizioni ambientali presenti subito dopo allegagione, quindi, possono influenzare in modo significativo il contenuto finale di calcio nell'acino, condizionando già nelle prime settimane una parte della qualità strutturale del prodotto. Questo aspetto assume rile-

Figura 2
Foto aerea del vigneto sperimentale. La freccia indica un dettaglio del vigneto sotto telo. La tabella schematizza i trattamenti eseguiti, mentre le immagini mostrano le principali fasi fenologiche interessate dalla prova.

Figura 3
Correlazione tra contenuto di potassio e sostanza secca dell'acino.

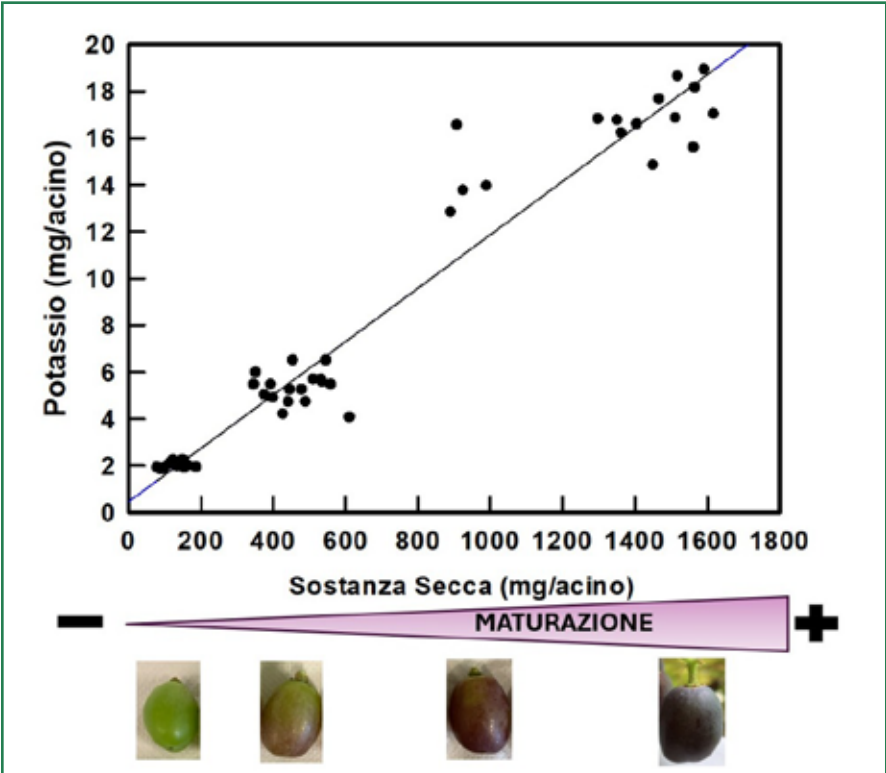


Figura 3

Figura 4

Contenuto di calcio per acino alla raccolta. Lettere diverse indicano differenze statisticamente significative tra i trattamenti.

Figura 5

Peso fresco dell'acino alla raccolta. Lettere diverse indicano differenze statisticamente significative tra i trattamenti.

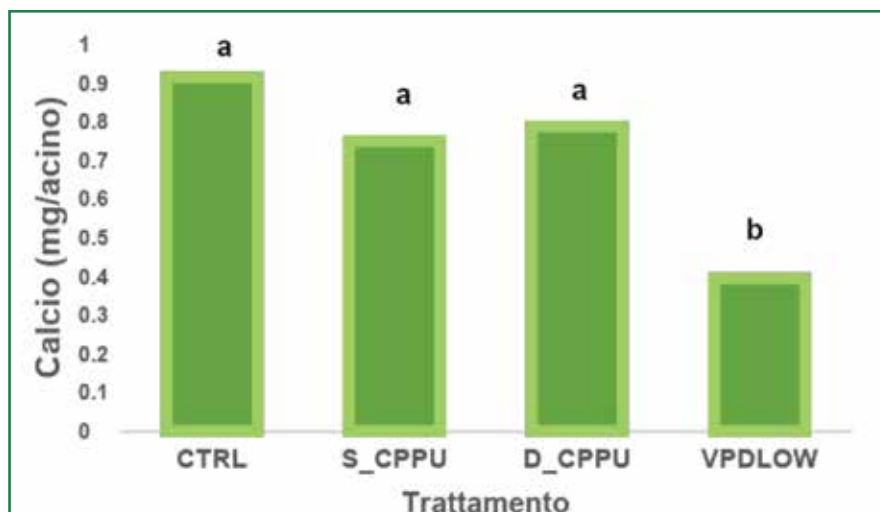


Figura 4

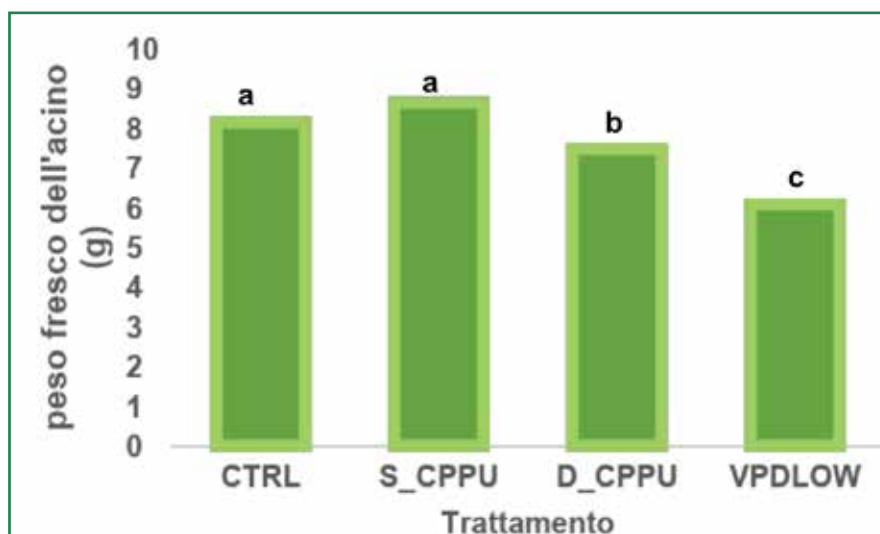


Figura 5

vanza nei sistemi protetti, dove umidità elevata e scarsa ventilazione possono facilmente ridurre il VPD attorno ai grappoli con le conseguenze di cui sopra.

Quali le indicazioni pratiche

Dal punto di vista operativo, il lavoro fornisce indicazioni interessanti per la gestione dei vigneti coperti di uva da tavola. Il messaggio principale che emerge è che la gestione del microclima del grappolo potrebbe incidere più dell'impiego dei fitoregolatori nel favorire l'accumulo di calcio nella bacca, con possibili ricadute sulla qualità dei tessuti. Nei vigneti

coperti, infatti, condizioni di elevata umidità attorno al grappolo possono limitare la traspirazione e quindi ridurre il trasporto di calcio verso la bacca. In questa prospettiva, diventa fondamentale adottare strategie agronomiche capaci di migliorare aerazione e ventilazione nella zona produttiva.

Tra gli interventi potenzialmente utili rientrano:

- forme di allevamento e distanze di impianto che favoriscano la circolazione dell'aria;
- gestione equilibrata della chioma con tempestive operazioni a verde;
- diradamento dei germogli per aumentare l'areggiamento intorno ad essi;
- defogliazione mirata della fascia grappoli dalle prime fasi di crescita dell'acino;
- ottimizzazione della distanza tra le coperture plastiche per garantire il ricircolo d'aria ed evitare l'aumento eccessivo di umidità.

L'insieme di questi interventi potrebbe contribuire ad aumentare il VPD attorno ai grappoli e favorire così l'accumulo di calcio nelle bacche. Per questo, prima ancora di concentrarsi sulle applicazioni esogene di calcio, bisognerebbe dare priorità a una gestione più attenta del microclima intorno alla fascia grappoli.

Conclusioni e prospettive future

I risultati mostrano che non tutti gli elementi minerali rispondono agli stessi meccanismi fisiologici. Mentre il potassio segue soprattutto le dinamiche di maturazione della bacca, il calcio appare fortemente dipendente dalla traspirazione e quindi dalle condizioni ambientali che si instaurano attorno al grappolo. Per questo motivo, la gestione del microclima dovrebbe diventare una leva agronomica strategica, capace di incidere non solo sulla crescita della bacca, ma anche su qualità, conservabilità e valore commerciale del prodotto finale. Indagini future potranno chiarire se tecniche come l'inerbimento controllato possano diventare uno strumento utile per modulare il microclima nei vigneti coperti, migliorando la qualità delle bacche e rafforzando il legame tra sostenibilità agronomica e valore del prodotto. ■



Strategia Almagra per: PROTEZIONE IRRAGGIAMENTO SOLARE



SugarPlex Reflexo

L'ECESSIVO IRRAGGIAMENTO SOLARE
NON È PIÙ UN PROBLEMA



VISIONA IL
PRODOTTO
SUL NOSTRO
SITO



Vegetal B60

L'ANTISTRESS PER ECCELLENZA



VISIONA IL
PRODOTTO
SUL NOSTRO
SITO



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





Irrigazione, la precisione parte dal progetto

Dalla pianificazione alla manutenzione, l'impianto irriguo oggi costituisce un elemento decisivo per qualità, uniformità e risparmio idrico in vigneto. Ma quali sono gli errori da evitare? E come integrare innovazioni tecnologiche e reali esigenze della pianta?

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

www.uvadatavola.com

tecnica

Nella viticoltura da tavola, l'irrigazione rappresenta oggi una delle leve più delicate della gestione agronomica. Non riguarda più soltanto la disponibilità d'acqua, ma la capacità di distribuirla con precisione, nel momento giusto e nella quantità realmente utile alla pianta. Tra scarsità di risorsa idrica, costi crescenti e vigneti sempre più specializzati, progettare bene l'irrigazione significa incidere su molteplici fattori: dall'uniformità di distribuzione all'efficienza della fertirrigazione, dall'equilibrio vegeto-produttivo alla tenuta commerciale del grappolo. Su questo terreno si colloca l'esperienza dell'azienda Coladonato, realtà pugliese specializzata nella progettazione e gestione di impianti irrigui. Cresciuta in modo graduale, attraverso sacrificio, formazione e lavoro quotidiano, l'azienda ha costruito in 36 anni un patrimonio di competenze oggi riconosciuto in una porzione importante dell'agricoltura regionale. A guidarla, il suo fondatore **Luigi Coladonato**, con cui approfondiamo errori, criticità operative e nuove prospettive di una gestione irrigua chiamata oggi a essere più precisa, integrata e coerente con le reali esigenze del vigneto.

Partiamo dal principio: nella progettazione irrigua, quali errori si commettono più spesso?

L'errore più frequente nasce prima ancora che l'impianto entri in funzione: considerare l'irrigazione come una dotazione tecnica da installare, e non come un sistema da costruire intorno al vigneto. Il punto di partenza, invece, resta la precisione di distribuzione. Un impianto efficiente deve garantire che ogni pianta riceva acqua e soluzione nutritiva in modo uniforme, senza differenze tra le testate e le parti terminali del lotto, tra le file più vicine e quelle più distanti, tra le zone più facili da servire e quelle più critiche. È una responsabilità che ricade in gran parte sulla progettazione. Leggere il terreno, valutare portate e pressioni, scegliere correttamente materiali, settori e linee di erogazione significa prevenire problemi che, una volta in campo, diventano difficili da correggere. Ma oggi questo non basta più. Un buon progetto deve anche prevedere come l'impianto verrà usato dall'azienda, perché è proprio lì che

spesso la tecnologia perde efficacia. Negli ultimi anni, infatti, si è creato un paradosso: molti vigneti dispongono di sistemi irrigui ad alta efficienza, ma continuano a essere gestiti con logiche tradizionali. Si interviene per abitudine, si ragiona ancora per volumi generici, si sottovaluta la diversa risposta dei sistemi più precisi. E così uno strumento pensato per risparmiare acqua e migliorare l'uniformità può trasformarsi in un fattore di squilibrio. L'esempio più chiaro riguarda la subirrigazione. Se un volume eccessivo d'acqua viene distribuito lontano dall'apparato radicale, il danno principale è lo spreco: si perde risorsa idrica, si riduce l'efficienza dell'intervento e si genera un costo inutile. Ma se lo stesso volume viene somministrato in prossimità delle radici, attraverso un sistema più preciso, le conseguenze possono essere molto più gravi: la zona radicale si satura, l'ossigeno nel suolo diminuisce e la pianta può arrivare al collasso.

Per questo l'efficienza irrigua non dipende solo dalla qualità dell'impianto, ma dalla coerenza tra progetto, gestione e reale fabbisogno del vigneto. Il rischio maggiore è pensare che la tecnologia risolva da sola il problema dell'acqua. In realtà, senza una progettazione consapevole e senza un utilizzo corretto, anche l'impianto più avanzato può produrre l'effetto opposto: non governare l'equilibrio vegeto-produttivo, ma comprometterlo.

Quando si realizza un nuovo vigneto, allora, quali valutazioni andrebbero fatte prima di scegliere l'impianto irriguo?

La scelta dell'impianto irriguo dovrebbe entrare nella progettazione del vigneto fin dalle prime fasi, insieme al sesto d'impianto, alla disposizione delle file, alla gestione della copertura e all'organizzazione dei lotti. Troppo spesso, invece, l'irrigazione arriva dopo: quando il vigneto è già stato impostato, le file sono definite e resta solo da adattare l'impianto a condizioni ormai vincolate. È un passaggio critico, perché a quel punto si può ancora lavorare sull'efficienza, ma non sempre si riescono a correggere gli errori strutturali. L'obiettivo resta quello di garantire a ogni pianta la stessa quantità d'acqua e, quando si fertirriga, la stessa soluzione nutritiva; tuttavia, lunghezze di fila

“

L'efficienza irrigua non dipende solo dalla qualità dell'impianto, ma dalla coerenza tra progetto, gestione e reale fabbisogno del vigneto.

”

eccessive, settori troppo ampi o dislivelli non considerati possono compromettere l'uniformità già in partenza. Per questo le variabili da valutare sono molte e vanno lette insieme: dimensione dei lotti irrigui, portata disponibile, pressione, qualità dell'acqua, sviluppo delle file, tipologia di terreno, fabbisogno della coltura, posizione delle ali gocciolanti e capacità dell'azienda di gestire turni e automazioni. Un impianto ben progettato non è quello che funziona solo sulla carta, ma quello che riesce a mantenere precisione anche nelle condizioni reali di campo.

C'è poi un aspetto spesso sottovalutato: la lunghezza delle file e l'organizzazione dei settori possono incidere anche sul microclima del vigneto, soprattutto nei sistemi coperti o molto specializzati. Quando la progettazione non tiene conto di questi elementi, possono crearsi squilibri che, oltre l'acqua, riguardano l'intero ambiente in cui la pianta cresce. E in viticoltura da tavola, dove qualità e uniformità del grappolo sono decisive, questi dettagli non possono essere trascurati.

Se la progettazione condiziona l'uniformità dell'impianto, il tema diventa ancora più delicato in areali come Puglia e Sicilia, dove l'acqua è sempre più discontinua. Quanto può aiutare un impianto ben pensato?



La differenza può essere decisiva, soprattutto quando l'acqua non è disponibile con continuità. In questi areali, l'efficienza irrigua nasce dalla costanza: distribuire acqua in modo regolare, controllato e coerente con le fasi del vigneto permette di evitare interventi concentrati, stress improvvisi e squilibri difficili da recuperare. Per l'uva da tavola, dove pezzatura, uniformità e tenuta commerciale dipendono anche dalla stabilità della gestione idrica, questo aspetto pesa quanto la quantità d'acqua disponibile.

Un impianto ben progettato consente di portare la risorsa dove serve, con volumi adeguati e una distribuzione il più possibile uniforme lungo tutto il lotto. In questo modo si riducono sprechi, differenze tra piante e disomogeneità che, nelle fasi più sensibili, possono riflettersi direttamente sulla qualità del grappolo. Quando la disponibilità idrica diventa irregolare, però, l'impianto da solo non basta. Diventa strategica anche l'organizzazione della risorsa, a partire da bacini di accumulo e vasche di raccolta, sempre più richiesti dalle aziende agricole. Avere acqua disponibile nei momenti critici permette di programmare gli interventi con maggiore lucidità, senza rincorrere l'emergenza e senza concentrare l'irrigazione in finestre poco adatte alla coltura.

A completare il quadro interviene l'automazione. Programmare i turni, modulare le aperture e gestire l'irrigazione anche senza una presenza continua in campo consente un controllo più puntuale e una distribuzione più razionale. È qui che il risparmio idrico diventa realmente produttivo: meno acqua dispersa, maggiore uniformità e una gestione più vicina alle esigenze effettive del vigneto.

A questo si aggiunge la tecnologia: automazione, sensori e fertirrigazione possono fare la differenza?

Sì, ma a condizione che non vengano trattati come strumenti separati. Il primo passaggio concreto riguarda l'automazione, perché è quella che incide più direttamente sulla gestione quotidiana dell'impianto. Programmare i turni, aprire e chiudere i settori nei tempi corretti, modulare gli interventi senza dipendere sempre dalla presenza fisica in campo significa dare continuità all'irrigazione e

ridurre gli errori legati alla gestione manuale. In un vigneto specializzato, questo è ciò che rende l'irrigazione più regolare e più aderente alle esigenze della pianta. I sensori aggiungono un livello ulteriore, ma il loro valore dipende da come vengono utilizzati. Possono indicare quando intervenire, aiutare a stimare quanta acqua distribuire e offrire una lettura più oggettiva dello stato del suolo o della coltura. Nella pratica, però, il dato non sempre entra davvero nel processo decisionale. Spesso viene consultato, ma non guida fino in fondo la gestione. La prospettiva più interessante è un'altra: usare la sensoristica non solo per decidere l'irrigazione, ma anche per verificare se il metodo adottato funziona. In questo senso, il sensore diventa uno strumento di controllo della strategia, non un semplice supporto tecnologico.

La fertirrigazione rende il quadro ancora più delicato, perché attraverso l'impianto non passa solo acqua, ma anche nutrizione. Qui le differenze tra aziende sono molto marcate: alcune adottano sistemi di dosaggio e concimazioni minerali molto spinte, altre lavorano con approcci più prudenti, facendo maggiore affidamento sulla sostanza organica, soprattutto nei mesi invernali. Questa variabilità conferma che non esiste una ricetta unica: la gestione deve tenere insieme caratteristiche del terreno, obiettivi produttivi, qualità dell'acqua, fase fenologica e capacità dell'azienda di controllare davvero ciò che distribuisce.

Il punto, quindi, non è aggiungere tecnologia all'impianto, ma farla dialogare. Automazione, sensori e fertirrigazione possono fare la differenza quando diventano parti di un unico sistema. Se questi elementi restano scollegati, il rischio è avere più dati e più dispositivi, ma non necessariamente decisioni migliori. La vera evoluzione passa da qui: trasformare l'impianto irriguo in uno strumento di gestione agronomica, capace di integrare acqua, nutrizione e lettura del vigneto.

Anche il miglior impianto, però, perde efficienza se non viene seguito nel tempo. Quali controlli di manutenzione sono davvero indispensabili?

La manutenzione è uno dei punti più deboli nella gestione degli impianti irrigui.



In alcune aziende viene rimandata, in altre viene quasi ignorata, fino a quando il problema diventa evidente: cali di portata, settori che non lavorano più in modo uniforme, piante in sofferenza nelle zone più distanti, erogatori ostruiti e pressioni non più coerenti con il progetto iniziale. Il paradosso è che molti impianti sono progettati per essere efficienti, ma perdono progressivamente precisione perché non vengono curati. I filtri, per esempio, sono presenti per proteggere il sistema; se però non vengono puliti e controllati con regolarità, smettono di svolgere la loro funzione e possono diventare il primo punto di strozzatura. Da lì partono molte delle inefficienze che poi si manifestano nei settori più lontani. Le zone distali sono spesso le prime a mostrare il problema. Se ci sono occlusioni, perdite di pressione o accumuli lungo le linee, la distribuzione non resta uniforme: alcune piante ricevono meno acqua, altre lavorano in condizioni diverse, e l'intero equilibrio del settore viene compromesso. In viticoltura da tavola, dove la regolarità produttiva è centrale, anche queste differenze apparentemente piccole possono diventare rilevanti.

Per questo servono controlli periodici e pratiche semplici, ma costanti: pulizia dei filtri, verifica delle pressioni, controllo delle portate, spurgo delle linee principali, delle diramazioni, dei settori e delle

singole linee di erogazione. Un impianto irriguo non può essere considerato concluso al momento dell'installazione. Resta efficiente solo se viene seguito nel tempo, con la stessa attenzione con cui si gestisce la coltura.

Guardando ai prossimi anni e al comparto viticolo, dove andrà l'irrigazione?

Sicuramente la direzione non sarà dettata solo dall'innovazione tecnologica, ma dalla capacità di sviluppare una vera cultura della gestione idrica. La precisione, la digitalizzazione e l'integrazione con la nutrizione sono passaggi inevitabili, ma rischiano di restare incompleti se non crescono insieme alla formazione tecnica e alla consapevolezza di chi utilizza gli impianti. Il punto non è avere strumenti sempre più avanzati, ma saperli inserire in una gestione coerente.

Oggi molte soluzioni digitali promettono di semplificare le decisioni, ma spesso restano scollegate tra loro. I DSS, i sistemi di automazione, la sensoristica e le deci-

sioni di campo non sempre dialogano in modo fluido. Il risultato è che l'agricoltore si trova davanti a più piattaforme, più dati e più indicazioni, ma continua a dover ricomporre da solo il quadro operativo. L'evoluzione più utile sarà quindi l'integrazione. Un impianto irriguo moderno dovrà dialogare con i sensori, con la fertirrigazione, con i dati climatici e con le reali esigenze agronomiche del vigneto. Solo così la digitalizzazione potrà trasformarsi in un vantaggio concreto, capace di ridurre sprechi, migliorare la qualità e rendere più tempestive le decisioni.

Per l'uva da tavola, la sfida è particolarmente evidente: produrre qualità in modo costante, con meno acqua disponibile e con costi più alti. In questo scenario, l'irrigazione non sarà più una pratica da gestire a fine giornata, ma un asse strategico della competitività aziendale. La tecnologia potrà fare molto, ma il vero cambiamento passerà dalla capacità di progettare, usare e mantenere gli impianti con maggiore competenza. ■

Filo per vigneti e frutteti

Bekaert

Bezinal®

Sosteniamo l'eccellenza, grappolo dopo grappolo.

stefano.frascoli@bekaert.com →

Fungisei, tecnologia e natura a difesa del grappolo

Comunicato a cura di
Agrisystem

agrisystem
sistemi ecocompatibili per l'agricoltura

Nell'uva da tavola, la botrite rappresenta una delle problematiche fitosanitarie più critiche e complesse da gestire. *Botrytis cinerea* può compromettere rapidamente qualità estetica, conservabilità e valore commerciale del grappolo, causando perdite economiche significative soprattutto nelle fasi vicine alla raccolta.

Le moderne esigenze della filiera - riduzione dei residui, elevata shelf life, standard qualitativi rigorosi ed export - richiedono oggi strategie di difesa sempre più preventive, sostenibili ed efficaci. In questo scenario, i fungicidi microbiologici di nuova generazione assumono un ruolo centrale nella gestione integrata della botrite, offrendo un supporto concreto per contenere il rischio infettivo e preservare la qualità del grappolo.

Una formulazione unica e premiata

Fungisei è formulato con *Bacillus subtilis* IAB/BS03, un ceppo ad alta efficacia e purezza microbiologica selezionato per le sue eccellenti capacità di colonizzazione e antagonismo verso i patogeni. La qualità della formulazione è stata riconosciuta a livello internazionale con il premio "Best Formulation Innovation" agli Agrow Awards, confermando il valore tecnologico di una soluzione studiata per garantire stabilità, affidabilità e performance elevate in campo.

FUNGISEI, con la sua formulazione liquida, garantisce:

- facilità di preparazione della miscela e di applicazione;
- elevata stabilità del formulato anche in condizioni di temperature estreme;
- efficacia garantita per oltre due anni;
- formulazione che non macchia i frutti.

Inoltre, Fungisei è un prodotto a "Residuo Zero" in quanto, per la sua particolare composizione, non lascia residui chimici sulle colture anche se applicato nelle ultime fasi culturali, ed è catalogato dalla Commissione Europea come prodotto "Low Risk".

Uno dei principali punti di forza di Fungisei rimane comunque la sua triplice modalità d'azione, che consente di agire contemporaneamente su più livelli:

- 1. Competizione diretta contro il patogeno:** dopo l'applicazione, il *Bacillus subtilis* colonizza rapidamente la superficie vegetale e gli spazi disponibili, entrando in competizione con il patogeno per nutrienti e siti di insediamento.
- 2. Produzione di lipopeptidi naturali:** fungisei produce naturalmente importanti metaboliti bioattivi appartenenti alla famiglia dei lipopeptidi, ovvero iturine, con forte attività antifungina, surfattine, ad elevata azione antibatterica, e fengicine, particolarmente efficaci contro i funghi filamentosi.
- 3. Induzione delle difese naturali della pianta:** il prodotto attiva i meccanismi di Re-

sistenza Sistemica Indotta (ISR), stimolando la naturale capacità della pianta di difendersi dagli attacchi patogeni.

Grazie alla sua origine microbiologica, Fungisei è perfettamente inseribile nei programmi di agricoltura biologica, produzione integrata e strategie anti-resistenza. L'impiego di Fungisei consente infatti di diversificare i meccanismi d'azione all'interno dei programmi di difesa, contribuendo a ridurre il rischio di sviluppo di resistenze da parte dei patogeni. In un contesto agricolo sempre più orientato verso produzioni sostenibili, riduzione dei residui e valorizzazione qualitativa delle produzioni, Fungisei rappresenta una soluzione tecnica avanzata per i professionisti che desiderano coniugare efficacia, innovazione e rispetto dell'ambiente.

www.agrisystem.com

BOTRYTIS
CINEREA



Trattative agricole, una tecnologia per guidare il prezzo

Droni, rilievi in campo, stime produttive e analisi di calibro, colore e difetti per trasformare informazioni spesso disperse in strumenti utili alla trattativa. Così, Farneo - progetto fondato dal pugliese Bartolomeo D'Aprile - punta a rendere più leggibile il valore dei lotti agricoli e meno approssimativo il passaggio dal campo al mercato.

A cura di

Ilaria de Marinis

Giornalista

“Il prezzo lo fa il mercato”: per chi vive di agricoltura è forse uno dei cliché più sentiti e diffusi. Un cliché e un modo di pensare che funziona, ma solo fino a quando non ci si chiede che cosa sia davvero quel mercato: una quotazione ufficiale, una telefonata, una voce raccolta tra operatori, una richiesta della GDO, una trattativa chiusa in campo davanti a un lotto stimato in poche ore. In quel passaggio, dove mesi di lavoro vengono trasformati in valore economico, la filiera mostra ancora una delle sue zone meno evolute.

È da qui che parte **Farneo**, progetto fondato da **Bartolomeo D'Aprile**, giovane pugliese da sempre attivo - per famiglia e per scelta - nel campo dell'agricoltura. La sua esperienza, infatti, attraversa tre punti sensibili della filiera: il produttore che investe prima di conoscere davvero resa, qualità e mercato; il grossista che può vedere cambiare il risultato di un acquisto a blocco per una stima errata anche solo del 10%; il fornitore della GDO che deve trovare prodotto in tempi stretti, spesso con dati insufficienti. Un bagaglio eterogeneo che D'Aprile ha deciso di riorganizzare e migliorare proprio con Farneo, un'iniziativa che prova a mettere ordine in questo spazio: raccogliere informazioni sui lotti, renderle utilizzabili nella trattativa e avvicinare campo, mercato e pagamenti dentro un processo più leggibile.

Che cos'è Farneo e da quale esigenza prende forma?

Farneo è un progetto nato per collegare meglio il campo al mercato. Negli anni ho visto un problema molto chiaro: in agricoltura si lavora per mesi per costruire valore in campo, ma spesso quel valore viene deciso in pochi giorni, con informazioni incomplete. Un produttore investe in irrigazione, difesa, manodopera, consulenza tecnica e gestione aziendale. Quando arriva il momento della vendita, però, tutto rischia di ridursi a telefonate, passaparola, stime visive, voci di mercato e trattative condotte in fretta. Si dice spesso che “il prezzo lo fa il mercato”. È vero, ma la domanda è: cosa è davvero questo mercato? E soprattutto, su quali dati si basa? Se con-

sultiamo fonti diverse, troviamo spesso prezzi diversi, indicazioni diverse, letture diverse. Per un comparto in cui le aziende muovono centinaia di migliaia di euro, questa incertezza è sempre meno sostenibile, soprattutto in una fase segnata da costi elevati e margini ridotti.

Farneo vuole affrontare proprio questo nodo: aiutare produttori e acquirenti a decidere con informazioni più solide. L'obiettivo non è sostituire la fiducia, le relazioni o l'esperienza, che restano fondamentali, ma dare a questi elementi una base più chiara. Il primo passo è il servizio dati: aiutiamo le aziende agricole a leggere meglio i propri lotti, stimare quantità e qualità del prodotto e costruire uno storico utile. Da qui vogliamo arrivare a uno spazio in cui produttori e acquirenti possano incontrarsi con maggiore precisione e, in prospettiva, anche a strumenti di pagamento più sicuri.

Parliamo di dati, mercato e pagamenti: perché, nella compravendita agricola, questi tre aspetti sono legati?

Perché questi tre elementi sono già collegati nella pratica, anche se spesso non comunicano tra loro in modo ordinato. Il dato riguarda ciò che accade in campo: quante piante ci sono, quanta produzione posso stimare, che calibro ha il prodotto, che colore sta raggiungendo, quali difetti sono presenti, quando potrebbe essere il momento giusto per raccogliere o vendere. Il mercato riguarda il valore economico di quel prodotto: chi lo cerca, per quale esigenza, con quali tempi e per quale destinazione. Il pagamento, invece, è il punto finale della transazione, sebbene nasca molto prima dalla qualità della trattativa. Se sbaglio la stima del prodotto, sbaglio la trattativa. Se sbaglio la trattativa, aumento il rischio economico. Se aumenta il rischio, anche il pagamento diventa più fragile.

Oggi, in molti casi, si lavora con stime visive in campo, voci di mercato e pagamenti dilazionati o poco strutturati. Il risultato è che un errore può ricadere interamente su una sola parte: sul produttore, sul grossista o, alla fine, anche sul consumatore. Se il prezzo è troppo alto rispetto alla qualità percepita, il consumatore compra meno. Se il prezzo è troppo basso, l'agricoltore viene

schacciato dopo aver già sostenuto costi importanti per fornitori, manodopera e gestione aziendale. Farneo vuole mettere più ordine in questo passaggio: partire dai dati reali del campo, collegarli meglio al mercato e creare, nel tempo, condizioni più chiare anche per i pagamenti.

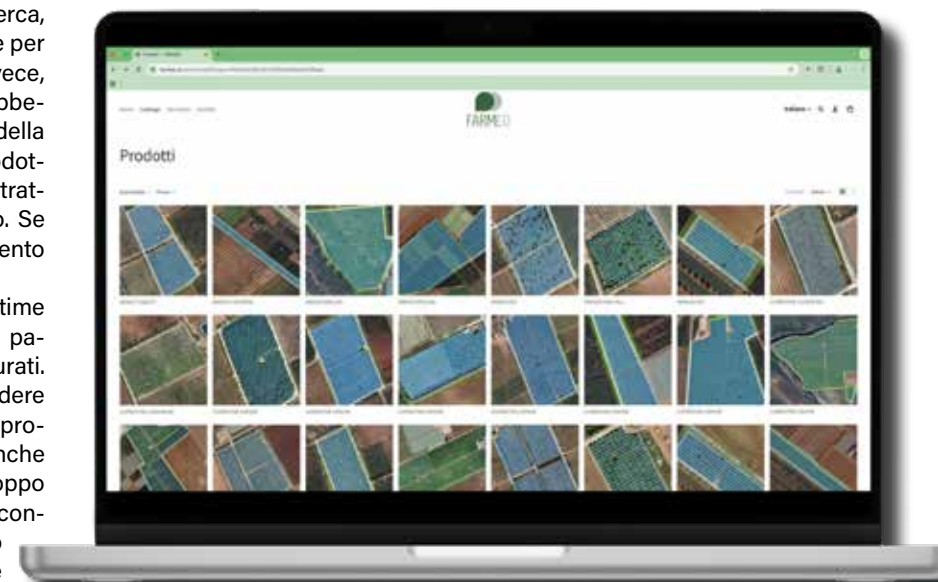
A riguardo, qual è il punto che rende ancora fragile la trattativa?

Secondo me la mancanza di chiarezza. In molte trattative agricole si lavora ancora su informazioni parziali: chi compra cerca di stimare il prodotto in campo, chi vende prova a difendere il valore del proprio lavoro, ma spesso non esiste una fotografia condivisa e ordinata del lotto. In passato, e ancora oggi in molti casi, una parte del margine poteva nascere anche da una stima imprecisa. Penso di comprare 100 quintali, poi magari ce ne sono 120. In quel caso una parte del guadagno deriva dalla differenza di stima, più che dalla qualità del prodotto o dalla capacità commerciale. Secondo me questa dinamica va superata. In altri settori il valore si costruisce sempre di più sulla qualità, sulla certificazione, sulla riconoscibilità, sulla capacità di rispondere a esigenze specifiche del cliente. In agricoltura, invece, rischiamo ancora di trattare prodotti molto diversi come se fossero equivalenti. Eppure non tutti i prodotti sono uguali, così come non tutti i clienti cercano la stessa cosa. Per un

“

Per l'agricoltore, conoscere meglio il proprio prodotto significa non venderlo al primo acquirente che arriva, ma avere più consapevolezza del valore e del tipo di cliente più adatto.

”



cliente possono avere valore arance più piccole, perché adatte a una determinata confezione o promozione; per un altro possono essere più interessanti calibri grandi. Per altri ancora contano colore, uniformità, assenza di difetti, periodo di raccolta o disponibilità di volumi. Quello che manca è uno strumento capace di far incontrare meglio queste esigenze. Il maggior valore dovrebbe nascere dalla capacità di valorizzare la qualità giusta con l'acquirente giusto, non dalla quantità "scoperta" dopo una stima sbagliata.

Scendendo sul piano operativo, come avviene la raccolta dei dati in campo?

Oggi Farneo è in una fase iniziale e parte da un servizio molto concreto: la raccolta e l'analisi dei dati sui lotti. Il lavoro viene seguito direttamente, attraverso sopralluoghi in campo, rilievi agronomici e utilizzo di droni. L'idea è effettuare più osservazioni durante l'anno, in diverse fasi fenologiche, così da ottenere una lettura dell'evoluzione del lotto e non una fotografia isolata.

Attraverso l'impiego di droni, possiamo avere una visione dall'alto dell'appezzamento, contare le piante, individuare eventuali fallanze e capire quali aree del campo sono più rappresentative. A questo si affiancano rilievi mirati, utili per analizzare numero di frutti, calibro, colore, presenza di difetti e andamento della produzione. I dati principali riguardano quindi immagini del campo, conteggio delle piante, fallanze, stima dei frutti,

calibro, colore, difetti e andamento nel tempo. La raccolta può avvenire con il nostro supporto oppure, in futuro, anche attraverso il coinvolgimento di aziende e tecnici che dispongono degli strumenti adatti. È importante chiarire un aspetto: i dati non servono a controllare l'azienda agricola o a rendere pubbliche informazioni sensibili. I dati aziendali vanno trattati con attenzione. Farneo vuole utilizzare solo le informazioni utili a leggere meglio un lotto, presentarlo meglio e favorire una trattativa più consapevole. Non ci interessa fare i conti in tasca all'agricoltore, bensì aiutarlo a valorizzare ciò che vuole vendere.

E nel concreto in che modo i dati aiutano a vendere meglio?

Aiutano perché permettono di capire meglio cosa si ha realmente in campo e a quale acquirente può interessare quel prodotto. Non esiste una vendita uguale per tutti. Esistono prodotti diversi, clienti diversi, esigenze diverse. Mi viene in mente un esempio semplice: una vecchia auto abbandonata può non avere alcun valore per una persona, ma può diventare preziosa per un collezionista o per chi cerca proprio quel pezzo. Il valore cambia in base all'interlocutore. In agricoltura accade qualcosa di simile. Un lotto che per un acquirente non è interessante può essere perfetto per un altro. Se un grossista ha un ordine dalla GDO per determinati calibri, in una precisa finestra di raccolta, con un certo colore e uno standard qualitativo definito, non gli basta sapere che "c'è un agrumeto disponibile". Ha bisogno di capire se quel lotto risponde davvero alla sua esigenza. Allo stesso tempo, per l'agricoltore, conoscere meglio il proprio prodotto significa non venderlo soltanto al primo acquirente che arriva o alla prima offerta ricevuta, ma avere più consapevolezza del valore reale e del tipo di cliente più adatto. I dati aiutano anche a ridurre incomprensioni, contestazioni e frizioni dopo la vendita. Se entrambe le parti partono da informazioni più chiare, il rapporto diventa più serio, più stabile e meno esposto a equivoci. In prospettiva, questo può aiutare l'agricoltore ad aprirsi a nuovi acquirenti, senza dipendere sempre dalla stessa cerchia e senza esporsi allo stesso livello di rischio.



Qual è il vantaggio per produttori e acquirenti?

Farneo può aiutare entrambe le parti perché riduce una parte dell'incertezza che oggi pesa sulla compravendita. Il produttore può presentare il proprio lotto con informazioni più ordinate e verificabili: quantità stimata, qualità, stato di maturazione, andamento nel tempo. Questo lo aiuta a vendere con maggiore consapevolezza e a spiegare meglio il valore del prodotto. L'acquirente, dall'altra parte, può cercare in modo più mirato. Non deve affidarsi solo a telefonate, passaparola o visite fatte quando il tempo è poco e la necessità commerciale è già urgente. Può iniziare a valutare i lotti partendo da dati più chiari. Questo diventa particolarmente utile quando ci sono richieste improvvise o programmazioni da rispettare. Penso, per esempio, a quando la GDO lancia un volantino e chiede prodotto a un prezzo già definito. In quei momenti tutti cercano prodotto nello stesso periodo, il prezzo in campo può salire rapidamente e chi deve servire il cliente rischia di comprare in fretta, con poche informazioni, margini molto bassi o una qualità non perfettamente coerente con la richiesta. Se invece esiste uno storico, una lettura dei lotti e una maggiore disponibilità di informazioni, produttori e acquirenti possono programmare meglio. Farneo non elimina il rischio, perché in agricoltura il rischio non si elimina mai del tutto; può però aiutare a prendere decisioni meno improvvisate e più consapevoli.

I dati possono aiutare anche sui pagamenti?

Sì, ma bisogna essere chiari: questa parte non è ancora un servizio pienamente attivo a regime. È una direzione su cui vogliamo lavorare. Nel mondo agricolo il pagamento è spesso uno dei punti più delicati. L'agricoltore vorrebbe vendere meglio e magari aprirsi a nuovi acquirenti, ma teme il rischio di insolvenza. Il grossista, dall'altra parte, può avere bisogno di acquistare prodotto senza immobilizzare subito tutta la propria liquidità, soprattutto quando deve gestire più clienti, più forniture e più campagne contemporaneamente. Farneo vuole arrivare a un modello in cui i dati di campo, i dati di mercato e la qualità della trattativa permettano di rendere il pagamento più ordinato, più rapido e più sicuro. Il ragionamento è semplice: se conosco meglio il lotto, se ho una stima più credibile della quantità, se ho dati sulla qualità e se posso confrontare quel prodotto con valori di mercato reali, posso valutare meglio anche il rischio della transazione. Questo non significa finanziare qualsiasi operazione o qualsiasi prezzo richiesto. Se un prodotto ha un certo valore stimato sulla base dei dati di campo e del mercato, Farneo potrà lavorare su transazioni coerenti con quei valori. Se invece una richiesta è completamente fuori scala rispetto al prodotto e al mercato, non può essere trattata allo stesso modo. La forza di Farneo, in prospettiva, sarà proprio questa: usare i dati non solo per vedere

In alto
Mappa satellitare degli appezzamenti censiti da Farneo, con lotti distinti per coltura.

In basso

Bartolomeo D'aprile al Citrus Forum
(Foto: Priscilla Tangari).



meglio il campo, ma anche per costruire transazioni più serie e pagamenti più affidabili. Per l'agricoltore significa ridurre il rischio quando si apre a nuovi acquirenti; per il grossista significa avere più flessibilità e gestire meglio la propria liquidità.

Quali saranno ora i prossimi passi?

Farneo oggi è in una fase iniziale di sviluppo: il progetto sta validando il servizio sul campo, raccogliendo dati reali e costruendo le prime collaborazioni con produttori, OP, tecnici e operatori commerciali. Nel breve periodo vogliamo coinvolgere aziende singole e realtà organizzate interessate a provare il servizio dati in campo. Per le OP, strumenti di questo tipo possono rappresentare un supporto utile alla programmazione, alla conoscenza delle produzioni dei soci e alla valorizzazione commerciale dei lotti. Un ruolo importante possono averlo anche agronomi e tecnici di campo. Sono loro che conoscono le aziende, seguono i lotti durante l'anno e hanno la fiducia de-

gli agricoltori. Farneo può diventare anche uno strumento di supporto alla loro attività, perché permette di dare più valore alle osservazioni fatte in campo. L'obiettivo più grande è adeguare il mercato agricolo agli anni in cui viviamo. Oggi acquistiamo telefoni, strumenti di lavoro e beni di valore avendo a disposizione dati, immagini, modalità di pagamento e informazioni immediate. Poi però, per una cosa fondamentale come il cibo, molte trattative vengono ancora gestite come decenni fa: telefonate, stime, fiducia personale, voci di mercato. La fiducia resta fondamentale, ma da sola non basta più. Le aziende agricole e commerciali gestiscono patrimoni, investimenti, personale, fornitori, clienti e rischi economici importanti. Hanno bisogno di strumenti più moderni, più chiari e più equi. Farneo vuole andare in questa direzione: rendere il mercato agricolo più reale, più ordinato, più dignitoso e più sostenibile economicamente per tutti gli attori della filiera, dal campo allo scaffale. ■



Sitofex®

Incremento delle dimensioni dell'acino

Miglioramento della qualità e della produzione

Caratteristiche varietali inalterate

Maggiore conservabilità in campo ed in post raccolta

CONSULENZA PER ITALIA

Dr. Saverio D'Onza

Via Vespucci 42 | 56100 Pisa, Italy

T +39 347 7366995

saverio.donza@extern.alzchem.com

Aut. Ministero della Salute n. 12828 del 02/10/2006. Estensione per l'uva da tavola autorizzata il 16/01/2012. Estensione d'impiego alla coltura del kiwi contro PSA autorizzata in data 11/12/2024. Usare i prodotti fitosanitari con precauzione. Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta e le informazioni sul prodotto. Sitofex® è un prodotto autorizzato su actinidia ed uva da tavola.



FABBRICANTE
Alzchem Trostberg GmbH
Dr.-Albert-Frank-Straße 32 | 83308 Trostberg, Germany
alzchem.com/it

alzchem
group



NANO.T® CaPO

technology for agriculture

Legame invisibile ma potente
tra il rachide e gli acini

Maggior durezza e conservabilità
anche dopo la raccolta



S.O.PH.I.A.TM, il sistema a punto fisso nato dall'antibrina

Dalla protezione contro le gelate alla distribuzione dei fitosanitari: Netafim Italia porta in campo un Permanent Spray System che riduce la deriva e apre nuove prospettive per frutteti e vigneti. Sul melo i risultati sono già consolidati; per l'uva da tavola la sfida è appena cominciata.

A cura di

Ilaria De Marinis

Giornalista

Se un sistema fisso sopra chioma può distribuire acqua per proteggere le piante da brinate e gelate, può questo diventare anche uno strumento per applicare prodotti fitosanitari? È da questa intuizione, maturata diversi anni fa a partire dalla tecnologia antibrina, che nasce **S.O.PH.I.A.TM**, il sistema sviluppato da Netafim Italia, oggi indicato tecnicamente come **Permanent Spray System**. Una macchina a punto fisso per la distribuzione dei prodotti fitosanitari e la protezione antibrina, nata in origine come evoluzione degli impianti sopra chioma e oggi ribaltata nella sua funzione principale: nella versione commerciale, il trattamento fitosanitario è diventato l'asse portante dell'applicazione, mentre l'antibrina resta una delle possibili funzioni integrate. A raccontarne il percorso è **Alberto Puggioni**, responsabile agronomico di **Netafim Italia**, che ricostruisce un lavoro nato sul campo e poi affidato alla validazione di soggetti terzi. La ricerca, condotta con **Fondazione Edmund Mach, Università di Torino** e altri enti scientifici, ha portato il sistema fuori dalla fase intuitiva e dentro un perimetro tecnico più solido: efficacia biologica, verifica funzionale, sostenibilità operativa, limiti applicativi e prospettive di estensione ad altre colture.

Dalla Val di Non a un nuovo modo di trattare

Il contesto in cui S.O.PH.I.A.TM ha trovato la sua prima applicazione commerciale non è casuale. La Val di Non è un territorio frutticolo ad alta intensità produttiva, ma anche un'area dove i frutteti convivono spesso con abitazioni, scuole, strade e spazi pubblici. Insomma, un contesto in cui il tema della deriva non è solo agronomico, bensì ambientale, sociale, sanitario. Proprio in questo scenario, il sistema ha mostrato il suo vantaggio più evidente rispetto all'atomizzatore tradizionale. L'efficacia biologica nei confronti delle principali avversità del melo è risultata comparabile a quella degli atomizzatori e, in alcuni casi, anche superiore. *"Il punto di svolta, però, riguarda la deriva - spiega Puggioni - che, grazie alla diversa balistica di distribuzione e alla dimensione della goccia, viene drasticamente ridotta".* Il trattamento, infatti, non viene

spinto da una corrente d'aria come avviene nell'atomizzatore, ma distribuito attraverso una rete fissa di erogatori posizionati sulla coltura. Ne deriva una dispersione molto contenuta, inferiore ai tre metri fuori dal frutteto, un valore che, in un territorio frammentato e abitato come quello trentino, assume un peso decisivo. Da qui l'interesse crescente intorno al sistema, oggi operativo su oltre cento ettari collegati al mondo *Melinda*, soprattutto per il contenimento di **ticchiolatura e oidio del melo**.

Altre applicazioni, dagli insetti ai diradanti, sono in fase di studio; ma il perimetro già comunicabile resta quello delle infezioni primarie di ticchiolatura e oidio, dove le prove hanno confermato risultati ottimali.

Una macchina, non un impianto irriguo

Uno degli aspetti centrali riguarda la natura stessa del sistema. S.O.PH.I.A.TM non va interpretato come un impianto irriguo adattato al trattamento, né come un insieme di componenti idraulici assemblati in campo. *"Parliamo di una macchina a tutti gli effetti, progettata per erogare trattamenti a punto fisso e, allo stesso tempo, offrire protezione antibrina alle colture arboree"*. Un sistema, come spiega ancora Puggioni, certificato CE, con un proprio protocollo di verifica funzionale e riconosciuto nel quadro dei metodi di distribuzione dei prodotti fitosanitari. Resta poi il tema dell'inserimento nelle etichette dei prodotti, cioè l'allineamento tra mezzo di distribuzione e autorizzazioni d'impiego. Rispetto a dieci anni fa, tuttavia, il vuoto regolatorio si è notevolmente ridotto: la tecnologia ha superato una delle principali barriere iniziali.

A monte c'è stato anche il lavoro dell'Università di Torino, con il gruppo del professor **Paolo Balsari**, impegnato nella caratterizzazione degli erogatori e nella definizione delle prestazioni funzionali. Il sistema è autocompensante: ogni erogatore deve distribuire la quantità prevista in modo uniforme, mantenendo precisione e ripetibilità lungo l'impianto. È qui che la tecnologia fissa mostra una differenza sostanziale rispetto alle macchine mobili: la distribuzione viene progettata prima, tarata sulla superficie bersaglio e poi resa ripetibile nel tempo.

I vantaggi inattesi

La riduzione della deriva è solo una parte del quadro. L'adozione di un sistema fisso modifica anche la logica operativa del trattamento. Non serve entrare in campo con il trattore, e questo diventa rilevante soprattutto nei frutteti in pendenza, su terreni bagnati o in condizioni in cui l'accesso con atomizzatore aumenta il rischio per l'operatore. Il vantaggio agronomico è altrettanto concreto. Nei momenti di elevata pressione infettiva, la **tempestività** può fare la differenza tra un intervento efficace e un trattamento ese-



guito in ritardo. Con una macchina fissa, la distribuzione può essere avviata senza attendere la praticabilità del terreno, riducendo i tempi morti e aumentando la capacità di risposta nelle finestre più critiche. A questo si aggiunge la **sostenibilità sociale**, particolarmente evidente nelle aree frutticole ad alta densità abitativa. Meno deriva significa minore esposizione potenziale per le aree limitrofe, minori conflitti con le comunità e una gestione più compatibile con territori dove agricoltura e vita quotidiana si sovrappongono. Non a caso, la Val di Non ha rappresentato un banco di prova emblematico: un sistema produttivo evoluto, ma sottoposto a una pressione crescente sul tema dell'impatto ambientale dei trattamenti. La **funzione antibrina** completa il quadro. Nella protezione dalle gelate tardive, Netafim indica per S.O.PH.I.A.™ un impiego dell'acqua inferiore rispetto ai sistemi tradizionali, con risparmi che possono collocarsi tra il 40% e il 60%. Un dato assai rilevante, che lega inoltre la protezione della produzione a un tema sempre più sensibile come l'efficienza nell'uso della risorsa idrica.

Dal melo al vigneto, questione di complessità

Il successo sul melo dipende anche dalla forma della pianta. Nei moderni impianti a parete sottile, con chiome strette e verticali, il bersaglio è relativamente chiaro: foglie, frutti e parete vegetativa sono disposti in modo ordinato e intercettabile. La crescita del melo, inoltre, è più determinata rispetto ad altre colture; una volta raggiunto l'equilibrio vegetativo, la struttura della chioma resta più stabile e prevedibile. Questa architettura favorisce l'applicazione da punto fisso, perché il sistema può essere progettato intorno a un bersaglio relativamente costante. La precisione, in questo caso, non è solo una questione di tecnologia, ma di compatibilità tra macchina e forma di allevamento. La vite pone problemi diversi. Cresce più a lungo, modifica continuamente la propria massa vegetativa, protegge il grappolo in modo variabile a seconda della cultivar, della gestione della chioma e della forma di allevamento. Sulla vite da vino a spalliera Netafim ha già sviluppato un erogatore specifico, con un getto

più energico, capace di aprire un varco tra le foglie e raggiungere il grappolo. Ma si tratta ancora di un percorso di studio, non di una soluzione generalizzabile. E il ragionamento diventa ancora più complesso per l'uva da tavola. La struttura a tendone, la presenza delle coperture, la posizione del grappolo e la gestione del microclima rendono infatti il bersaglio molto diverso rispetto al melo e alla vite da vino. Il frutto è sospeso sotto la vegetazione, spesso protetto da teli, con una distribuzione spaziale che richiede una logica applicativa differente. *"Sull'uva da tavola è tutto da testare - le parole di Puggioni - la prospettiva esiste, ma richiede studio, adattamento degli erogatori e verifica in campo".*

Sistema integrativo, non sostitutivo

Un altro chiarimento riguarda il ruolo del Permanent Spray System nella strategia aziendale. Per Netafim, almeno nelle fasi attuali, S.O.PH.I.A.™ va interpretato come un sistema integrativo rispetto all'atomizzatore, non come un sostituto universale. La sua forza sta nella localizzazione, nella tempestività, nella riduzione della deriva, nei bassi consumi e nella possibilità di trasformare una rete fissa in una piattaforma multifunzionale. Oltre ai trattamenti fitosanitari, il sistema può essere impiegato per l'antibrina, per il raffresca-

mento estivo e, in prospettiva, per alcune applicazioni fogliari. Questa pluralità di funzioni diventa importante perché **l'investimento iniziale è significativo**, soprattutto per l'incidenza della manodopera e della progettazione. Il sistema, infatti, non viene venduto come somma di pezzi. Netafim lo propone come **progetto chiavi in mano**, comprensivo di installazione e assistenza nei primi anni. *"Una macchina fissa richiede corretta progettazione, gestione dei tempi di iniezione, lavaggio, svuotamento delle linee, calibrazione dei volumi e comprensione dei limiti applicativi. Un uso improprio - chiarisce l'esperto - rischierebbe di compromettere le prestazioni e di far percepire come inefficace una tecnologia che, per funzionare, ha bisogno di metodo".*

Ricerca indipendente e sviluppo industriale

Dietro il progetto c'è anche una scelta precisa di governance della ricerca. Netafim finanzia Fondazione Mach e Università di Torino, ma rivendica l'autonomia scientifica degli enti coinvolti. L'obiettivo non è solo dimostrare che il sistema funziona, ma individuare anche vuoti, criticità, errori d'uso, limiti regolatori, problemi di materiali e best practice. Questo approccio ha accompagnato l'evoluzione del progetto dal **2018**, con

le prime convenzioni con Fondazione Mach e Melinda, poi con l'apertura della collaborazione con l'Università di Torino. Il filone resta aperto, perché ogni coltura richiede verifiche proprie. Alcune installazioni sono già presenti in contesti diversi, come in Piemonte in aziende legate al gruppo Rivoira, mentre altre restano sperimentali. La prospettiva internazionale è già sul tavolo. Per ora il sistema esiste soprattutto in Italia, dove è nato e dove ha trovato il suo primo ambiente di validazione. Ma l'obiettivo è portarlo fuori dai confini nazionali, mantenendo il controllo sul progetto e sulla qualità dell'applicazione.

Da intuizione a piattaforma tecnologica

Anche il nome racconta una parte della storia. S.O.PH.I.A.™ richiama infatti Giancarlo Sofia, il primo agricoltore della Val di Non che ha creduto nel sistema, dopo aver acquistato un antibrina e aver iniziato a utilizzarlo anche per i trattamenti. Da lì, Netafim ha trasformato un'intuizione nata in campo in un progetto strutturato, dandogli un'identità tecnica e comunicativa. Oggi S.O.PH.I.A.™ rappresenta una delle traiettorie più interessanti nella distribuzione dei prodotti fitosanitari: un sistema fisso, preciso, a bassa deriva, pensato per ridurre l'esposizione dell'ambiente e dell'operatore, ma anche per rispondere con maggiore rapidità alle finestre critiche di infezione. La strada verso l'uva da tavola è ancora lontana. Serviranno prove, adattamenti, erogatori specifici, protocolli e validazioni su forme di allevamento molto diverse dal melo. Ma il tema è già rilevante per il comparto: in un futuro in cui trattamenti, residui, sostenibilità, sicurezza dell'operatore e compatibilità sociale saranno sempre più centrali, la domanda non riguarderà soltanto quali prodotti usare, ma anche come distribuirli. Ed è proprio qui che S.O.PH.I.A.™ prova a spostare il baricentro dell'innovazione: dal prodotto alla modalità di applicazione, dalla macchina mobile al punto fisso, dall'intervento eseguito quando si riesce a entrare in campo a una distribuzione programmabile, precisa e potenzialmente più sostenibile. Per il melo è già una realtà commerciale. Per l'uva da tavola, per ora, resta una frontiera tecnica ancora tutta da esplorare. ■

“

La tecnologia fissa mostra una differenza sostanziale rispetto alle macchine mobili: la distribuzione viene progettata prima, tarata sulla superficie bersaglio e poi resa ripetibile nel tempo.

”





IVC A1, la seedless italiana che punta sull'aroma

Dal programma di breeding avviato da Italian Variety Club nel 2015 nasce una nuova varietà apirena, selezionata a partire dal germoplasma della tradizione italiana: IVC A1. Con Costantino Pirolo, responsabile tecnico IVC, ne scopriamo caratteristiche, tempi di sviluppo e prospettive commerciali.

A cura di
Ilaria De Marinis
Giornalista

Nel panorama dell'uva da tavola italiana, l'innovazione varietale non passa più soltanto attraverso l'introduzione di cultivar internazionali, ma anche dalla capacità della filiera di costruire programmi genetici propri, radicati nei territori produttivi e nelle esigenze reali delle aziende. È in questa direzione che lavora Italian Variety Club, Rete di Imprese nata nel 2015 dall'iniziativa di 20 aziende agricole e 2 enti di ricerca, Sinagri, spin-off dell'Università di Bari, e CRSFA Basile Caramia. Un progetto che ha scelto di investire nel breeding come leva strategica per sviluppare nuove varietà apirene, valorizzando al tempo stesso il patrimonio genetico della tradizione italiana. Tra le selezioni oggi in fase di sviluppo rientra IVC A1, una delle 13 varietà finora ottenute dal programma. A raccontarne origine, caratteristiche agronomiche e prospettive commerciali è Costantino Pirolo, responsabile tecnico IVC.

Andiamo con ordine: come e quando è stata sviluppata?

La varietà IVC A1 è una delle 13 varietà sviluppate finora nell'ambito del programma di breeding avviato da Italian Variety Club. Parliamo di un semenzale ottenuto da uno dei primi incroci eseguiti: ha fruttificato per la prima volta nel 2019 e ha espresso un'ottima produzione soprattutto nel 2020. Proprio in seguito a quei risultati, il Comitato Tecnico Scientifico ha proposto e il Comitato di Gestione ha deliberato l'avvio dell'iter di brevettazione e registrazione varietale.

Quanto tempo richiede il processo di selezione e sviluppo di una nuova varietà?

Si tratta di un processo più lungo di quanto si possa pensare. Dal momento in cui viene eseguito l'incrocio in vigneto, cioè l'impollinazione di un fiore emasculato, fino al recupero del vinacciolo o dell'embrione, all'allevamento e al pieno sviluppo del semenzale, passano circa 4 anni. In alcuni casi questo tempo può essere ridotto a

www.uvadatavola.com

3 anni, ma con un grande dispendio di energie. Una volta che il semenzale entra in produzione, ritengo indispensabile osservarlo per almeno 2, se non 3 annate, così da verificare la costanza quantitativa e qualitativa ed escludere eventuali difetti che potrebbero manifestarsi in vigneto o durante la conservazione in cella.

Come si comporta IVC A1 in campo e quali sono i suoi punti di forza?

La varietà di uva da tavola IVC A1 non presenta particolari esigenze agronomiche e questo rappresenta, già di per sé, un elemento interessante per i produttori. Può essere gestita con un'impostazione culturale piuttosto tradizionale, senza richiedere interventi particolarmente complessi o protocolli troppo distanti dalle pratiche già diffuse nei principali areali produttivi. Nell'areale barese, a circa 100 metri sul livello del mare, raggiunge la maturazione nel mese di agosto, collocandosi in una fase della campagna in cui la disponibilità di prodotto con buone caratteristiche qualitative può trovare un riscontro positivo sul mercato. Dal punto di vista organolettico, presenta inoltre un profilo aromatico interessante, con lievi note di moscato a piena maturazione. È un tratto non secondario, perché oggi il consumatore cerca sempre più spesso uve apirene, ma riconosce valore anche al gusto, alla personalità del frutto e alla sua capacità di distinguersi.

Proprio per la sua gestione agronomica non particolarmente complessa, IVC A1 può inserirsi bene anche in sistemi produttivi orientati alla sostenibilità. Si presta alla produzione integrata e, dove le condizioni aziendali e pedoclimatiche lo consentono, anche a percorsi orientati al biologico, naturalmente nel rispetto dei protocolli tecnici, della pressione fitosanitaria e delle specificità dell'areale di coltivazione.

Quali benefici potrà offrire ai produttori rispetto ad altre varietà?

I produttori stanno aderendo con grande interesse al progetto IVC. Il finanziamento dei soci ha permesso di dare continuità al lavoro genetico e oggi il vero patrimonio della Rete è rappresentato dal germoplasma creato: oltre 300 nuove candidate varietà apirene, che saranno

testate anche quest'anno durante un open day estivo. Questo percorso offre ai produttori la possibilità di accedere a materiali genetici nuovi, sviluppati a partire da un progetto italiano e pensati per rispondere alle esigenze della filiera.

Quale crede sarà la domanda di mercato per questa varietà?

Credo che il mercato apprezzerà molto questa e tutte le varietà IVC, perché sono state costituite utilizzando varietà della tradizione italiana, come *Cardinal*, *Italia*, *Primus*, *Baresana* e *Moscato*. Questo significa che portano con sé un valore aggiunto importante: il gusto aromatico. In un mercato sempre più orientato verso l'apirenia, ma allo stesso tempo alla ricerca di identità e riconoscibilità, il profilo aromatico può rappresentare un elemento distintivo.

Il lavoro varietale, però, non si chiude con la selezione

No, infatti. IVC è rappresentato da persone molto capaci nel settore agricolo. Il presidente Nicola Borracci e i soci sono imprenditori che conoscono bene le dinamiche del mercato globale e sanno che una varietà, per affermarsi, non può limitarsi a essere interessante dal punto di vista agronomico: deve essere riconoscibile, gestibile in campo, coerente con le richieste commerciali e sostenuta da una strategia chiara. In questa fase stiamo lavorando proprio su questi aspetti: la definizione dei protocolli di produzione, la registrazione dei marchi commerciali e l'estensione delle privative vegetali in altri Paesi del mondo. Sono passaggi fondamentali per dare alle varietà IVC un'identità precisa e per accompagnarne l'ingresso nei diversi areali produttivi con indicazioni tecniche solide.

In prospettiva, l'obiettivo è costruire attorno alle nuove selezioni un percorso tecnico e commerciale strutturato, capace di valorizzarne il potenziale anche oltre i confini nazionali. Il lavoro di breeding ha creato un patrimonio genetico importante; ora la sfida è trasformarlo in un progetto di filiera, in grado di generare valore per i produttori, dialogare con i mercati e rafforzare il ruolo dell'innovazione varietale italiana nel panorama internazionale dell'uva da tavola. ■

varietà

**Vieni a scoprire
IVC A1 in occasione
della Grape Exhibition
in programma il 30 luglio
2026 ad Adelfia (BA).
Info su
uvadatavola.com**





Le soluzioni vincenti di Corteva per la protezione della vite

FUNGICIDA

ZORVEC™
Vinabel™

ZORVEC™
Vinabria™



Quando pensi a un fungicida, pensane due: i premium del mercato.

La preziosità di **Zorvec™ Vinabel™** e di **Zorvec™ Vinabria™** non risiede solo nella loro imbattibile efficacia contro la peronospora ma nel fatto che **sono miscele pronte all'uso**.

Proteggeranno le piante nel periodo **dalla pre-fioritura fino allo sviluppo di grappoli e foglie**.

- 3 - 4 giorni in più di controllo.
- Resistenza al dilavamento dopo meno di un'ora dall'applicazione.
- Protezione dei nuovi germogli grazie all'attività translaminare e sistemica acropeta.

[Visita il sito corteva.com/it](https://www.corteva.com/it)

TM, ®, Marchi commerciali di Corteva Agriscience e delle sue società affiliate. © 2026 - Corteva
RELATIVAMENTE AI PRODOTTI FITOSANITARI CITATI, SI RACCOMANDA L'UTILIZZO IN MODO SICURO E RESPONSABILE.
LEGGERE ATTENTAMENTE LE INDICAZIONI DI ETICHETTA PRIMA DELL'APPLICAZIONE
Si richiama l'attenzione sulle frasi e i simboli di pericolo riportati in etichetta.
Per la composizione e il numero di registrazione si rinvia al catalogo dei prodotti o al sito internet del produttore.

Uva da tavola, il valore si costruisce dopo l'allegagione

Comunicato a cura di
Yara



Nell'uva da tavola, la fase di post-allegagione rappresenta uno dei momenti più decisivi per trasformare il potenziale produttivo in valore commerciale. È in questa finestra che si definiscono accrescimento dell'acino, uniformità del grappolo, consistenza, tenuta e qualità finale del prodotto. Per le aziende agricole specializzate questa fase è strategica per soddisfare un mercato che attenziona sempre più la giusta combinazione tra calibro, aspetto, shelf-life e sapore; ovvero parametri, che soprattutto nel caso delle seedless, vanno modulati anche tramite una gestione nutrizionale specifica.

In questo scenario, la nutrizione in post-allegagione diventa lo strumento tecnico per sostenere l'ingrossamento dell'acino, ridurre gli squilibri vegeto-produttivi e aiutare la pianta a mantenere continuità fisiologica anche in presenza di caldo, stress idrico o elevato carico produttivo. Per questa fase Yara propone un protocollo integrato basato su tre soluzioni complementari: **YaraTera CALCINIT**, **YaraVita FRUTREL** e **YaraAmplix OPTIMARIS**.

Il primo pilastro è la fertirrigazione con **YaraTera CALCINIT**, fonte di azoto nitrico e calcio altamente solubile. Dopo l'allegagione, l'azoto nitrico, facilmente assimilabile e altamente mobile nella pianta, sostiene il rapido assorbimento dei nutrienti, mentre il calcio contribuisce alla formazione dei tessuti, aspetto fondamentale per consistenza, tenuta e

qualità finale dell'acino. Una disponibilità regolare di calcio in questa fase aiuta quindi a costruire qualità fin dall'inizio dell'accrescimento, quando l'acino è più reattivo alla nutrizione e la corretta impostazione dei tessuti può incidere sulla risposta della pianta nelle fasi successive.

Il secondo pilastro è la nutrizione fogliare con **YaraVita FRUTREL**, sospensione concentrata multi-nutriente sviluppata appositamente per le colture da frutto. In post-allegagione, YaraVita FRUTREL è la soluzione chiave quando il fabbisogno nutrizionale è elevato perché integra rapidamente elementi essenziali nei momenti di forte richiesta metabolica, supportando efficienza fotosintetica e uno sviluppo regolare del grappolo.

Il terzo pilastro è la biostimolazione con **YaraAmplix OPTIMARIS**, Biostimolante CE sviluppato per supportare l'incremento del calibro dei frutti: in particolare attraverso il sostegno ai processi di divisione e allungamento cellulare, oltre che mitigare gli stress abiotici e attivare il metabolismo della coltura. Il protocollo consigliato prevede quindi un approccio coordinato: **YaraTera CALCINIT** in fertirrigazione dalla post-allegagione; **YaraVita FRUTREL** e **YaraAmplix OPTI-**

MARIS per via fogliare, durante le fasi di rapido accrescimento; per accompagnare l'ingrossamento dell'acino e aiutare la pianta a rispondere agli stress climatici tipici degli areali meridionali. Trasformare la nutrizione di post-allegagione in una leva di gestione del calibro e della qualità commerciale è quindi necessario in un mercato dove la differenza si costruisce con grappoli uniformi, acini ben sviluppati e qualità costante dalla raccolta fino allo scaffale.



La sfida ora è gestire la crescita

Dopo un biennio segnato dalla riconversione varietale, le produzioni di uva da tavola tornano a crescere e le seedless consolidano il loro peso commerciale. La sfida resta tenere insieme volumi, qualità, gusto e tenuta sui mercati europei e oltremare. Come? Lo abbiamo chiesto a Nicola Coniglio, titolare dell'omonima azienda attiva nel Sud-Est Barese.

A cura di
Ilaria De Marinis
Giornalista

Oggi la trasformazione dell'uva da tavola italiana passa da una domanda molto concreta: come tenere insieme riconversione varietale, crescita produttiva, qualità commerciale e capacità di presidiare mercati sempre più selettivi? Dopo due campagne segnate da disponibilità ridotte e da un processo di transizione ancora in pieno svolgimento, il comparto si avvicina al 2026 con un quadro diverso: più ettari in produzione, più varietà senza semi, più necessità di organizzazione.

In questo scenario, alcune imprese pugliesi hanno anticipato la direzione del mercato, orientando la propria crescita verso la GDO estera, la gestione aggregata dell'offerta e un modello produttivo fondato sulle varietà brevettate. È il caso della Dott. Nicola Coniglio Srl, società attiva nel confezionamento e nella commercializzazione di prodotti ortofrutticoli - ciliegie, albicocche, angurie, meloni, uva, cavolfiori e brassicacee - con un forte radicamento nel territorio pugliese e una marcata proiezione internazionale. Ne abbiamo parlato con **Nicola Coniglio**, presidente del consiglio d'amministrazione dell'omonima azienda pugliese.

Come nasce l'azienda?

L'azienda nasce da una passione molto personale. Da ragazzo producevo uva da tavola con mio nonno; da lì è partito il legame con questo comparto. Dopo il mio percorso formativo sono rientrato a casa e ho iniziato a occuparmi prima di produzione, poi di commercializzazione. È una storia relativamente recente, parliamo di circa vent'anni. Il passaggio decisivo è stato trasformare quella passione iniziale in un'attività strutturata, capace di interpretare l'uva da tavola in chiave moderna. Un momento importante è arrivato nel 2004, quando, tramite amici comuni, ho incontrato Pierangelo Petrucci, oggi mio socio, che già operava nella commercializzazione ortofrutticola, un'attività avviata dalla sua famiglia negli anni Settanta.

Da lì sono arrivate scelte, investimenti e decisioni che hanno accompagnato la crescita dell'azienda. Oggi siamo tra le realtà di riferimento del territorio, con un percorso

di sviluppo continuo e tassi di crescita che negli anni sono stati spesso a doppia cifra.

C'è stata una scelta che, più di altre, ha fatto la differenza?

Sì, senza dubbio l'orientamento verso la GDO estera. Io sono di Adelfia, un territorio storicamente legato al mercato interno italiano e ai canali tradizionali. La scelta di guardare fuori dall'Italia, rivolgendoci in modo deciso alla grande distribuzione europea, è stata in parte controcorrente rispetto alla vocazione locale. Quella decisione ha segnato una svolta. Ci ha obbligati a ragionare in termini diversi: programmazione, continuità, standard qualitativi, organizzazione del prodotto, affidabilità nelle forniture. È stato l'elemento che ha permesso all'azienda di crescere con maggiore intensità.

Oggi dove esportate?

Oggi circa il 90% del prodotto è destinato all'estero. Lavoriamo in tutta Europa, con una presenza importante in Svizzera, Austria e Germania, ma anche in Francia, nei Paesi nordici e nei mercati dell'Est Europa.

Questa impostazione ci ha portati a costruire rapporti commerciali stabili e a confrontarci con mercati molto esigenti, dove la qualità del prodotto è importante, ma da sola non basta. Servono costanza, organizzazione e capacità di rispondere alle richieste della distribuzione.

Dal punto di vista produttivo, invece, qual è la vostra struttura?

Abbiamo un'azienda agricola di circa 250 ettari, distribuiti tra Bisceglie, Trani e il sud-est barese, quindi tra Adelfia, Casamassima e Cellamare. Accanto alla produzione diretta, c'è poi un altro passaggio importante: abbiamo dato impulso alla costituzione di un'organizzazione di produttori, la OP Terra Nostra, nella quale confluiscono le produzioni delle nostre aziende agricole e quelle di altri 60 soci conferitori della Coniglio Srl. Nel complesso gestiamo un bacino produttivo di circa 400 ettari di uva da tavola. L'80% di queste superfici è già investito con nuove varietà senza semi, tutte brevettate, di cui siamo licenziatari.

Che riscontro state osservando sui mercati per le uve senza semi?

Il mercato va inesorabilmente verso le varietà seedless. Nel 2024, a causa della minore disponibilità di prodotto, sembrava esserci ancora spazio anche per le uve con semi. Ma nel 2025, con l'aumento della produzione di uve apirene, si è visto chiaramente che le uve tradizionali restano indietro. Questo vale soprattutto a livello europeo. Italia e Francia sono probabilmente i due Paesi più lenti nel cambiamento, per abitudine di consumo e tradizione produttiva. Ma il mercato europeo, nel suo insieme, si sta muovendo con grande chiarezza verso il segmento seedless.

“

Un'uva raccolta a 20-22 °Brix offre un'esperienza gustativa superiore, ma non avrà mai la stessa tenuta post-raccolta di un prodotto raccolto a 15-16 °Brix.

”





Su quali aspetti bisogna lavorare per rendere l'uva italiana più attrattiva?

La qualità resta il primo elemento, ma va intesa in modo completo. L'aspetto visivo viene prima di tutto, perché il consumatore sceglie inizialmente con gli occhi: calibro, colore, uniformità del grappolo e presentazione del prodotto incidono immediatamente sulla scelta d'acquisto. Poi arriva l'aspetto organolettico, che è altrettanto decisivo. Il consumatore può essere attratto dall'aspetto, ma ritorna solo se il gusto lo soddisfa. Per questo qualità visiva e qualità gustativa devono camminare insieme: la prima apre la vendita, la seconda costruisce fedeltà.

Che annata è stata il 2025 per l'uva da tavola e quali prospettive vede per il 2026?

Il 2025 è stata la prima annata in cui abbiamo iniziato a tornare verso una normalità produttiva, sia in termini quantitativi sia come ettari effettivamente in produzione. Il 2026, con ogni probabilità, porterà ancora più uva. Per questo sarà necessario attrezzarsi per gestire volumi maggiori, sia sul piano della capacità di lavorazione sia su quello dei mercati di vendita. L'anomalia vera è stata il biennio 2023-2024. La riconversione varietale aveva ridotto gli ettari in piena produzione e, sulle uve tradizionali, mancavano anche i chili. Ora, con le nuove varietà, gli ettari stanno tornando produttivi e le rese

sono più costanti. Si apre quindi una fase diversa: meno emergenziale, più orientata alla gestione dell'offerta.

C'è da preoccuparsi per la stagione 2026?

Non credo. Il punto è capire come gestire quantità maggiori. Abbiamo già iniziato a lavorare in questa direzione nel 2025, quando l'oltremare ha cominciato ad avere un interesse e una valenza più concreta per noi. È uno sbocco che pensiamo di sviluppare ulteriormente nei prossimi anni. I mercati oltremare, a causa dei costi di trasporto, non possono sostenere prezzi di partenza troppo elevati. Quando però la produzione è più equilibrata e il prezzo è corretto, diventa possibile caricare anche per destinazioni più lontane. In questo senso, l'oltremare può rappresentare una valvola commerciale importante.

Si dice spesso che l'Italia esporti volumi importanti, ma a prezzi inferiori rispetto ad altri Paesi. È davvero così?

No, non la vedo in questo modo. A parità di qualità, l'uva italiana riesce ancora a spuntare qualche centesimo in più. Anche sull'uva da tavola il Made in Italy ha un valore riconosciuto. Nel pieno della stagione, soprattutto a settembre, quando sul mercato ci siamo noi, la Spagna e la Grecia, i prezzi tendono ad allinearsi. In quel momento a fare la differenza sono spesso i trasporti. Nella fascia premium, però, l'Italia conserva una qualità riconosciuta e apprezzata. Quando il prodotto è fatto bene, il mercato lo distingue.

La qualità italiana riesce a mantenersi anche nel post-raccolta?

Il post-raccolta dipende prima di tutto dal momento della raccolta. Storicamente in Italia siamo abituati a raccogliere prodotto fresco e a immetterlo rapidamente sul mercato. Nel 2025, per esempio, siamo tornati a raccogliere fino a metà dicembre. Diversamente, nei Paesi oltremare, da cui importiamo prodotto da dicembre in poi, l'uva viene spesso raccolta al raggiungimento di un grado Brix minimo, generalmente intorno a 15-16. Se anche noi raccogliessimo e confezionassimo a quei livelli, avremmo una shelf-life molto

più lunga. Però il nostro modello è diverso: siamo abituati a dare al consumatore un prodotto con un gusto più pieno, maturato sulla pianta.

Questa è la differenza centrale. Un'uva raccolta a 20-22 °Brix offre un'esperienza gustativa superiore, ma non avrà mai la stessa tenuta post-raccolta di un prodotto raccolto a 15-16 °Brix. La gestione della shelf-life, quindi, va letta anche alla luce della qualità organolettica che si vuole offrire.

Sul fronte dei colori, state osservando una maggiore richiesta di uve bianche o rosse?

Il crescente interesse per le rosse è stato un fenomeno evidente negli ultimi cinque o sei anni. Nel 2025, però, abbiamo osservato un assestamento del mercato delle rosse e, dal 10 novembre in poi, anche un rallentamento.

Oggi il mercato resta orientato in prevalenza sulle bianche, che rappresentano circa il 70% della domanda. Poi esistono

diverse sfumature di bianco, dal verde al giallo, a seconda del mercato di destinazione e delle preferenze del consumatore. Ma il baricentro commerciale resta chiaramente sulle varietà bianche.

Guardando al comparto italiano dell'uva da tavola, quali sono i principali punti di forza e di debolezza?

Il grande punto di forza è la tradizione. C'è una cultura produttiva profonda, una conoscenza della pianta, una capacità tecnica maturata in decenni di lavoro nei vigneti. Questo patrimonio rappresenta un vantaggio enorme. Allo stesso tempo, la tradizione può diventare un limite quando rallenta il cambiamento. In alcuni casi può generare resistenza verso l'innovazione, verso nuove varietà, nuovi mercati e nuovi modelli organizzativi. Quando però questa resistenza viene superata, la tradizione diventa solo un punto di forza: perché alla capacità storica dei produttori si aggiunge una visione più moderna del mercato. ■



INQUADRA
IL QR CODE E
VISITA IL
NOSTRO SITO:



AGROBIOLABITALIA.IT

AGRO.BIOLAB LABORATORY
RUTIGLIANO (BA) - +39 0804770762

LABORATORIO ACCREDITATO

per il controllo qualità e
sicurezza degli alimenti

**ANALISI CHIMICHE
E MICROBIOLOGICHE**

per la filiera agroalimentare

SERVIZI PROGETTATI

per aziende del comparto
agroalimentare



Italia, Spagna e l'asse mediterraneo della viticoltura da tavola

In vista dell'11° Simposio Internazionale dell'Uva da Tavola, in programma a Murcia, con Joaquín Gómez, presidente APOEXPA, e Manuel Tornel, ricercatore IMIDA, approfondiamo il ruolo di Spagna e Italia nel futuro della filiera europea, tra innovazione varietale, mercati globali e nuove strategie.

A cura di

Ilaria De Marinis
Giornalista

Nel calendario internazionale dell'uva da tavola, Murcia si prepara a diventare uno dei luoghi in cui il comparto sarà chiamato a misurare la propria capacità di lettura del presente. **Dal 29 settembre al 2 ottobre 2026**, la regione spagnola ospiterà l'**11° Simposio Internazionale dell'Uva da Tavola**, appuntamento che riunirà produzione, ricerca, industria, distribuzione e operatori commerciali attorno a una filiera entrata in una fase di trasformazione profonda. Una sede tutt'altro che casuale: Murcia rappresenta uno dei poli più dinamici della viticoltura da tavola europea, con un sistema produttivo che negli ultimi anni ha investito in innovazione varietale, organizzazione commerciale e posizionamento sui mercati.

Il simposio arriva in un momento in cui l'uva da tavola europea è attraversata da tensioni nuove. Le rotte commerciali cambiano, il consumatore diventa più selettivo, la competizione internazionale cresce e la capacità di governare qualità, continuità e redditività assume un peso sempre più decisivo. In questo quadro, Italia e Spagna restano due riferimenti centrali del comparto: Paesi diversi per struttura produttiva, storia commerciale e modelli organizzativi, ma accomunati da una stessa esigenza di fondo, quella di difendere il valore dell'uva europea in un mercato globale sempre più affollato e tecnicamente esigente.

Per l'Italia, il confronto con la Spagna non è secondario. Le due filiere si osservano da anni, spesso si misurano sugli stessi mercati e condividono molte delle pressioni che attraversano oggi l'agricoltura mediterranea: clima più instabile, costi elevati, necessità di rinnovamento, rapporti complessi con la distribuzione, bisogno di maggiore riconoscibilità internazionale. Dentro questo scenario, il dialogo tra i principali Paesi produttori europei diventa un passaggio necessario per comprendere dove si stia spostando il baricentro del comparto. Murcia, in questo senso, diventa una lente privilegiata. Non solo perché ospiterà un evento di portata mondiale, ma perché rappresenta una delle aree in cui il cambiamento della viticoltura da tavola si è manifestato con maggiore evidenza. Guardare alla Spagna significa quindi interrogarsi

su un modello produttivo vicino, competitivo, strutturato, capace di offrire spunti utili anche alla filiera italiana. Allo stesso tempo, significa riportare il confronto europeo su un piano più maturo: quello della strategia, della qualità e della capacità di costruire valore oltre la singola campagna. Per capirne di più abbiamo chiacchierato con **Manuel Tornel** - ricercatore dell'IMIDA, l'Istituto murciano di ricerca e sviluppo agrario e ambientale e **Joaquín Gómez** - presidente di **APOEXPA**, l'Associazione dei produttori-esportatori di frutta, uva da tavola e altri prodotti agrari della Regione di Murcia.

Guardando al comparto dell'uva da tavola, i mercati europei sembrano chiedere qualcosa di più della semplice disponibilità di prodotto: qualità costante, esperienza di consumo, sostenibilità. Da dove parte oggi questa nuova soglia competitiva?

Il mercato europeo ha innalzato in modo significativo i propri standard, anche per effetto dell'affermazione delle nuove varietà, che hanno modificato l'esperienza di consumo attraverso croccantezza, sapore, calibro e maggiore regolarità qualitativa. Oggi il mercato riconosce valore alla qualità del frutto, ma anche allo sforzo compiuto dalle imprese per produrre in modo più sostenibile. Questa evoluzione sta spingendo i breeder a sviluppare prodotti innovativi attraverso modelli agricoli più efficienti e responsabili. La competitività, di conseguenza, non si misura più soltanto sulla capacità di immettere prodotto sul mercato, ma sulla possibilità di rispondere a richieste sempre più specifiche, sofisticate e orientate all'innovazione alimentare.

Questa trasformazione dei consumi sta incidendo anche sul rapporto tra varietà con semi e apirene. Siamo davanti a una normale evoluzione varietale o a un cambiamento destinato a ridisegnare definitivamente la filiera?

È un processo che abbiamo già visto nel mondo dell'anguria: con l'affermazione delle varietà apirene, l'uva con semi entra in una fase di progressivo superamento. Naturalmente resteranno produzioni minoritarie, legate a nicchie specifiche, ma lo sviluppo varietale porta con sé

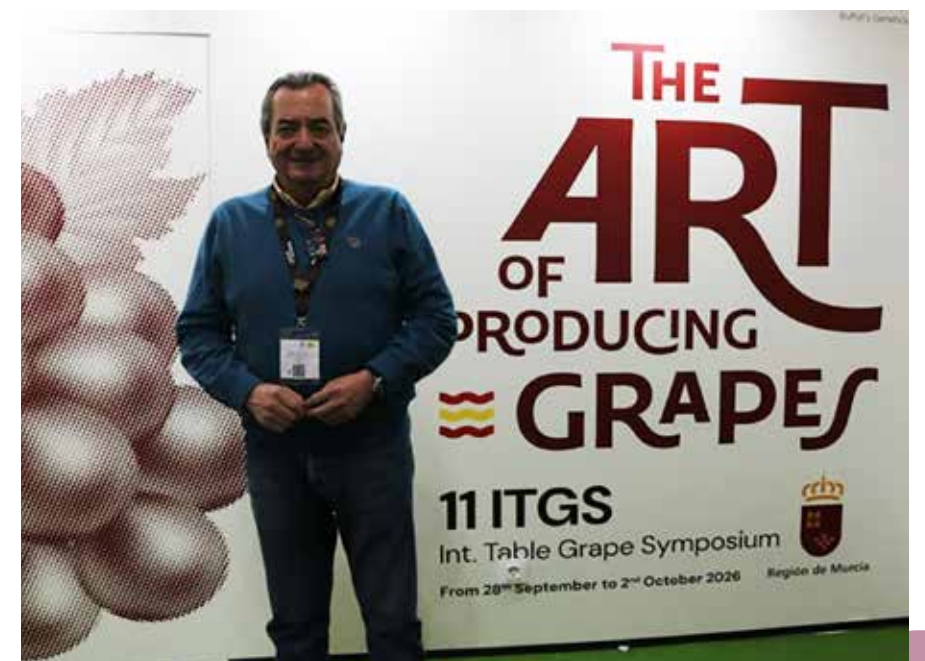
una traiettoria molto chiara. L'avanzata delle varietà senza semi rappresenta un cambiamento strutturale per il comparto. La preferenza del consumatore per frutti più comodi da consumare, insieme all'impegno di produttori e breeder nel migliorare qualità ed esperienza di consumo, sta accelerando la riduzione delle uve con semi negli impianti commerciali. Ogni campagna conferma una crescita della domanda di uve apirene, mentre le superfici dedicate alle varietà tradizionali diminuiscono con rapidità. Anche l'offerta internazionale si sta allineando a questa direzione, aumentando la pressione sui produttori spagnoli chiamati a rinnovare i propri vigneti. Le uve con semi resteranno probabilmente in ambiti circoscritti, sostenuti da abitudini culturali o tradizioni locali, ma il baricentro del mercato si è già spostato.

Il rinnovo varietale, però, non si esaurisce nel campo. La gestione del post-raccolta è oggi il vero banco di prova delle nuove varietà?

Le ricerche in corso si stanno concentrando proprio sul post-raccolta e sulla resistenza alle malattie. Le nuove varietà di uva da tavola non vengono sviluppate solo per migliorare qualità e consumo al momento della raccolta, ma anche per garantire un comportamento più effi-

In basso

Joaquín Gómez, presidente di APOEXPA.



ciente nelle fasi successive della filiera. Questo significa maggiore resistenza al trasporto, migliore conservazione in cella frigorifera e riduzione delle perdite dovute al deterioramento. L'obiettivo è portare al consumatore un prodotto fresco, integro e visivamente attrattivo anche dopo passaggi logistici complessi. In questa prospettiva, il comparto guarda con grande attenzione alle nuove tecniche genomiche e al loro possibile contributo: strumenti di questo tipo potrebbero permettere, in futuro, di integrare nelle varietà caratteristiche ancora più mirate alla conservabilità, alla resistenza e all'adattamento alle esigenze commerciali.

Se il post-raccolta diventa decisivo, il tema dei mercati lontani assume un peso diverso. L'oltremare può essere una reale opportunità per la Spagna o resta una prospettiva frenata dalla logistica?

I mercati d'oltremare sono interessanti, ma la situazione geopolitica e la complessità della logistica marittima rendono difficile l'esportazione dell'uva da tavola spagnola, come accade anche per altri prodotti deperibili. La Spagna ha accordi di esportazione per l'uva da tavola con Paesi come Cina, Thailandia, Vietnam e Sudafrica, ma al momento i volumi spediti restano ancora limitati. La deperibilità del frutto e la competizione internazionale impongono alla viticoltura da tavola spagnola un ulteriore salto di qualità sul piano del post-raccolta e della logistica. Il futuro dipenderà dalla capacità di adattarsi a questi vincoli globali, cogliendo le opportunità che potranno aprirsi man mano che le attuali difficoltà operative e commerciali verranno superate.

In questo scenario, l'Europa resta comunque il terreno principale di confronto. Che ruolo ha l'Italia agli occhi del comparto spagnolo?

L'Italia occupa una posizione centrale nella produzione europea di uva da tavola e condivide con la Spagna una lunga tradizione agricola, oltre a tecniche di coltivazione molto simili. Pur non esistendo oggi un'alleanza formale né una vera sinergia attiva tra i due comparti, sarebbe riduttivo leggere il rapporto soltanto in termini di concorrenza diretta. La presen-

za dei due principali produttori europei può generare una complementarità utile al mercato, perché consente di costruire un'offerta più ampia, diversificata e stabile lungo la campagna. Questa disponibilità di prodotto e di calendari produttivi può rafforzare la reputazione dell'uva europea presso consumatori e distributori. In tal senso, pur mantenendo strategie commerciali e produttive autonome, Italia e Spagna dovrebbero riconoscersi come interlocutori dello stesso sistema competitivo. Il punto non è alimentare una rivalità interna, ma rafforzare standard qualitativi comuni, capaci di rendere l'uva europea più solida nel confronto con le produzioni del resto del mondo.

La competitività, però, non dipende solo dal mercato. Quali sono oggi le criticità più pesanti per la filiera?

Il comparto spagnolo dell'uva da tavola affronta criticità diverse e strettamente connesse tra loro. La disponibilità di manodopera e l'accesso all'acqua rappresentano oggi i principali colli di bottiglia, aggravati dalla pressione climatica e dalla crescente competizione per le risorse idriche. Questo scenario costringe le imprese a investire in tecnologie di irrigazione e in sistemi di gestione sempre più

efficienti. A questi fattori si aggiunge la normativa fitosanitaria europea, che riduce il numero di strumenti disponibili per il controllo di parassiti e malattie, rendendo più difficile competere con produzioni provenienti da mercati soggetti a vincoli diversi. Anche la concentrazione dell'offerta nelle mani di grandi imprese incide sugli equilibri della filiera, perché può limitare l'accesso dei piccoli produttori ai canali commerciali più remunerativi. L'aumento dei costi e le crescenti richieste qualitative rendono la redditività un tema centrale. Senza margini adeguati, anche la sostenibilità economica, sociale e ambientale diventa fragile. Nell'industria dell'uva da tavola vale un principio semplice: non esiste sostenibilità senza redditività.

Da qui la necessità di ripensare la struttura produttiva e commerciale. Come sta cambiando la Spagna dell'uva da tavola?

Le aziende spagnole possono contare su varietà sviluppate da ITUM, oltre che sui programmi degli altri breeder. Entrambi i percorsi si muovono oggi in dialogo diretto con la distribuzione, con l'obiettivo di orientare lo sviluppo varietale verso le preferenze reali dei consumatori. Questa

relazione più stretta consente di selezionare varietà capaci di rispondere alle richieste del mercato in termini di sapore, consistenza, colore, calibro e tenuta commerciale. In questo modo l'innovazione varietale non resta confinata alla ricerca o alla fase produttiva, ma entra nella strategia commerciale delle imprese. La convivenza tra grandi e piccoli produttori, in questo quadro, può trovare un equilibrio solo se l'innovazione diventa accessibile e se il valore generato lungo la filiera viene distribuito in modo coerente. Il rinnovo varietale, da solo, non basta: deve essere accompagnato da accordi commerciali solidi, da una gestione più efficiente dei costi e da una visione capace di mettere insieme qualità, mercato e redditività.

Alla luce di queste trasformazioni, quale sarà il lavoro di APOEXPA per rafforzare la proiezione internazionale della filiera spagnola dell'uva da tavola?

APOEXPA sta già promuovendo iniziative capaci di rafforzare la leadership internazionale del nostro comparto. Un esempio chiaro è l'organizzazione dell'11° **International Table Grape Symposium (ITGS)**, che si terrà a Murcia dal **28 settembre al 2 ottobre 2026**. Questo appuntamento trasformerà la Regione nel centro mondiale dell'uva da tavola, riunendo già oggi circa 400 iscritti provenienti da oltre 16 Paesi, tra produttori, tecnici, ricercatori e responsabili commerciali, di cui circa 60 spagnoli. Oltre a favorire lo scambio di conoscenze e le opportunità di business, il simposio combinerà relazioni tecniche e scientifiche con visite ad aziende leader, aziende agricole e centri di ricerca specializzati nelle nuove varietà. Saranno affrontati i principali progressi e le innovazioni del settore in ambiti come sostenibilità, efficienza idrica, digitalizzazione e miglioramento varietale, rafforzando il ruolo di Murcia come riferimento internazionale nella produzione e nell'innovazione dell'uva da tavola. In questo senso, l'obiettivo non è soltanto ospitare un grande appuntamento internazionale, ma utilizzare il simposio come piattaforma stabile di dialogo, visibilità e cooperazione per una filiera chiamata a competere sempre più sulla qualità, sulla conoscenza e sulla capacità di fare sistema. ■

“

In un mercato sempre più orientato verso l'apirenia, ma allo stesso tempo alla ricerca di identità e riconoscibilità, il profilo aromatico può rappresentare un elemento distintivo.

”





La stoffa dell'uva italiana

"Cucire" qualità, tecnica e identità del prodotto: il comparto può restare competitivo solo se torna a valorizzare la sua vocazione più autentica, quella di una filiera capace di lavorare su misura, proprio come un sarto che sceglie il tessuto e costruisce valore nei dettagli. A suggerire l'immagine, l'agronomo Maurizio Simone con cui proviamo a leggere il futuro del comparto.

A cura di
Ilaria De Marinis
Giornalista

www.uvadatavola.com

scenari

Nella viticoltura da tavola italiana il cambio di passo non riguarda più soltanto le varietà. La diffusione delle apirene ha già modificato impianti, tecniche e aspettative dei mercati; allo stesso tempo, la competizione europea e mediterranea si è fatta più ampia, con nuovi areali produttivi pronti a occupare spazi un tempo presidiati quasi naturalmente dall'Italia. In questo scenario, il rischio è leggere il futuro con categorie ormai superate: più ettari, più volumi, più prodotto. Ma la pressione sui costi, la frammentazione dell'offerta, la chiusura o la contrazione di alcuni mercati e l'evoluzione dei consumi stanno indicando una direzione diversa, molto più selettiva.

La questione, allora, diventa un'altra: l'Italia può ancora competere sull'uva da tavola provando a inseguire i grandi produttori sui volumi, oppure deve tornare a presidiare con più rigore la qualità, la tecnica e la distintività del prodotto? Ne abbiamo parlato con **Maurizio Simone**, agronomo di Doctor Farmer, società di consulenza e rappresentanza di innovazioni agronomiche per il settore agricolo.

Partiamo dal quadro generale: dove sta andando la viticoltura da tavola italiana? E che cosa stanno chiedendo davvero i mercati europei?

Il futuro della viticoltura da tavola passa inevitabilmente da una maggiore specializzazione degli operatori. Specializzarsi, però, non significa semplicemente introdurre nuove varietà o cambiare nome commerciale al prodotto: significa diventare realmente competenti, conoscere il comportamento delle cultivar, saperle gestire in campo e abbandonare l'idea che sia la quantità, da sola, a ripagare il lavoro. Oggi vedo ancora troppo affidamento su tecniche vecchie e su una concezione produttiva legata al volume. Questo vale soprattutto per una parte dei produttori che si sono avvicinati alle uve senza semi trattandole come se fossero tutte uguali, senza una conoscenza adeguata delle esigenze varietali. Il problema riguarda anche noi tecnici, perché restare aggiornati in un panorama varietale così rapido, frammentato e non sempre trasparente è tutt'altro che semplice. In questo momento storico, inoltre, si sta concentrando l'offerta su un numero

troppo ristretto di varietà, spesso sulla base di esperienze passate e di mode commerciali. Ma il mercato europeo non chiede semplicemente "una varietà": chiede qualità. È questo che il mondo ha sempre riconosciuto all'Italia. Quando proviamo a competere sui volumi entriamo in un terreno dove altri Paesi hanno vantaggi enormi: costi di manodopera più bassi, normative diverse, procedure più snelle, condizioni produttive spesso più competitive. Penso alla Spagna, alla Grecia, ai Paesi balcanici e ad altri areali emergenti. La geopolitica, poi, ha reso il quadro ancora più instabile. La chiusura o il ridimensionamento di alcuni mercati dell'Est europeo ha contratto la domanda, e quando la domanda si riduce sopravvive chi, a parità di prezzo, offre un prodotto migliore. L'Italia ha vinto quando ha fatto qualità. Il limite è che produttori e commercianti, per anni, hanno continuato a ragionare troppo spesso sulla quantità, perché in passato quel modello ha funzionato. Oggi, però, il mercato sta dicendo altro.

Se il mercato chiede qualità più che quantità, il tema delle varietà diventa centrale: come evolverà il rapporto tra uve con semi e apirene?

Non credo ci sia molto spazio per il romanticismo. Il percorso verso le apirene è cominciato molti anni fa e io lo sostengo da tempo, perché dinamiche simili si sono già viste in altre colture: dagli agrumi alle angurie, fino ad arrivare a molte

In basso
Maurizio Simone





specie frutticole. Il consumatore, soprattutto quello più giovane, tende a non volere semi nella frutta. È un'evoluzione delle abitudini di consumo che non possiamo ignorare. Nel frattempo, le nuove varietà apirene hanno compiuto un salto enorme anche sul piano organolettico. Oggi esistono uve senza semi con sapori più articolati, aromi complessi, freschezza, croccantezza e una qualità percepita molto più alta rispetto al passato. Questo restringe ulteriormente lo spazio delle varietà tradizionali con seme.

Detto questo, non sostengo l'espanto indiscriminato di varietà come *Italia* o *Vittoria*. Al contrario: ciò che resta deve essere prodotto in modo eccellente. Le uve con seme continueranno ad avere una nicchia, legata a consumatori affezionati a determinati sapori e profili aromatici, ma quella nicchia sarà sempre più stretta. Per mantenerla, non basta produrre bene: bisogna produrre benissimo.

Gli ettari destinati alle uve con seme continueranno a ridursi lentamente, mentre i nuovi impianti sono ormai orientati quasi tutti verso le varietà seedless. Il punto, però, è un altro: se non impariamo a produrre qualità, rischiamo di compromettere in pochi anni il valore costruito attorno alle uve senza semi. Oggi molti si dichiarano esperti di apirene, ma spesso manca ancora una conoscenza profonda delle tecniche e delle modalità di gestione che queste varietà richiedono.

Il passaggio alle apirene impone anche una gestione più precisa del prodotto: l'Italia riuscirà ad adeguare le tecniche di post-raccolta? Ci sono già segnali positivi in questa direzione?

Le tecniche di post-raccolta si stanno adeguando, ma il vero nodo è che il post-raccolta comincia prima della raccolta. Parte dal campo, dalla gestione agronomica, dal modo in cui il produttore costruisce la qualità del grappolo. Se non si produce secondo parametri oggettivi, il post-raccolta può solo contenere i problemi, non risolverli.

In altre filiere, come il vino o il kiwi, si lavora da tempo su misurazioni precise: peso secco, calibro, maturazione, parametri qualitativi. Nell'uva da tavola, invece, troppo spesso il valore viene ancora determinato a occhio, a stima o, peggio, sull'entusiasmo del momento. Ma l'entusiasmo non è un parametro tecnico. Porta fuori strada il produttore, il commerciante e l'intero comparto.

I segnali positivi ci sono, ma sono legati a un'evidenza molto semplice: la qualità si vende ogni anno. Può cambiare il mercato, possono esserci flessioni di prezzo, possono esserci fasi più complesse, ma chi riesce a distinguersi per qualità continua ad avanzare. Gli operatori che lavorano su standard elevati non si fermano davanti alle crisi con la stessa fragilità di chi basa tutto sul volume.

Spostandoci sul versante dei mercati, l'oltremare può diventare uno sbocco reale per l'uva italiana? E cosa serve, sul piano tecnico e commerciale, per aprire nuovi canali fuori dall'Europa?

Sì, ogni mercato può essere interessante, a condizione che si riesca a garantire qualità non solo alla partenza, ma anche all'arrivo. Questo è il punto decisivo: un'uva valida in campo, accompagnata da tecniche corrette di post-raccolta, trasporto e conservazione, riduce il rischio di problemi a destinazione e permette di affrontare mercati più lontani con maggiore sicurezza. Senza qualità e tecnica, invece, l'Oltremare diventa più un rischio che un'opportunità.

Accanto a questo c'è poi il tema degli accordi commerciali e fitosanitari. Credo che le istituzioni stiano lavorando, ma le associazioni di categoria dovrebbero

interessarsene con maggiore forza. L'apertura di nuovi mercati non può essere lasciata alla buona volontà dei singoli operatori: serve una strategia più ampia, capace di accompagnare la filiera italiana fuori dai confini europei.

Negli ultimi anni abbiamo perso o ridimensionato sbocchi importanti per ragioni geopolitiche. La Russia, per esempio, rappresentava un mercato molto interessante per l'uva da tavola italiana. Quando un mercato si chiude, però, non resta vuoto: qualcun altro lo occupa. E spesso sono proprio Paesi che fino a poco tempo prima non avevano una tradizione produttiva forte a cogliere l'occasione per strutturarsi. Per questo la diversificazione commerciale è fondamentale. Non possiamo dipendere da pochi sbocchi e poi sorprenderci se, alla prima crisi, il sistema entra in difficoltà.

Guardando ai mercati europei più selettivi, il Regno Unito può ancora rappresentare uno sbocco interessante per l'uva da tavola italiana?

Il Regno Unito è un mercato particolare, molto legato alla grande distribuzione e ad alcune insegne con un peso importante sul prodotto fresco, come Sainsbury's e Marks & Spencer. Entrare in quei canali significa confrontarsi con standard elevati, continuità di fornitura, servizio e capacità commerciale molto strutturata.

L'Italia è presente, ma non con la stessa forza che riesce a esprimere su altri mercati europei, come la Germania. Storicamente il Regno Unito si è appoggiato molto anche alla Grecia, soprattutto per una questione di competitività di prezzo. Questo rende il mercato interessante, ma complesso: non basta avere un buon prodotto, serve anche un canale commerciale diretto, solido e capace di presidiare il rapporto con i buyer.

Credo che margini di crescita ci siano, ma per leggerli correttamente servirebbe il punto di vista di chi lavora ogni giorno su quel mercato. Di certo, anche nel Regno Unito vale lo stesso principio: l'uva italiana può trovare spazio se riesce a presentarsi con qualità riconoscibile, continuità e un'organizzazione commerciale all'altezza delle richieste della distribuzione britannica.

In questo scenario competitivo, qual è il principale punto di forza della filiera italiana? E quale la più grande debolezza?

Il punto di forza è il Made in Italy, ma funziona solo se è sostenuto dalla qualità. Se produciamo uva mediocre, il marchio italiano perde forza. Quando negli anni di minore disponibilità anche i produttori meno attenti sono stati costretti a fare qualità, l'Italia ha riconquistato quote di mercato e ha venduto a prezzi importanti. Quando invece le condizioni produttive sono tornate simili a quelle dei concorrenti, è emersa la verità: non siamo automaticamente più bravi degli altri.

La Spagna, per esempio, ha saputo industrializzare il segmento delle apirene con grande efficienza. Noi italiani, invece, siamo più simili a sarti. Ed è questo, a mio avviso, il nostro vero valore: non siamo produttori di massa, ma siamo capaci di costruire prodotti con cura, inventiva, dettaglio, identità. Se proviamo a comportarci come produttori di grandi volumi, altri Paesi ci superano facilmente per costi e organizzazione. La debolezza principale è la cultura tecnica. In Italia si ragiona ancora troppo in termini di trattamenti, ormonature, prodotti risolutivi. Manca spesso una visione agronomica più ampia, fatta di gestione della pianta, riduzione degli stress, equilibrio vegeto-produttivo, tecniche colturali, prevenzione e minore dipendenza dagli interventi correttivi. È un limite serio, perché

“

Se non impariamo a produrre qualità, rischiamo di compromettere in pochi anni il valore costruito attorno alle uve senza semi.

”



i produttori si affidano molto ai tecnici, ma i tecnici dovrebbero anche imparare di più dagli agricoltori. A volte manca umiltà da entrambe le parti. Il settore agronomico è ancora troppo orientato alla soluzione rapida, alla dose più alta, al trattamento che dovrebbe sistemare tutto. In realtà, la qualità nasce molto prima, da una gestione complessiva della pianta e dell'ambiente produttivo.

La filiera italiana, allora, ha gli strumenti per affrontare da sistema la competizione dei prossimi anni?

L'aggregazione è probabilmente il più grande limite del Sud Italia, e forse dell'intero Paese. Qualcuno critica i breeder, ma bisogna riconoscere che i programmi varietali hanno dato un certo ordine a un comparto prima molto più dispersivo, dove tutti facevano tutto e la competizione al ribasso ha distrutto valore. La politica del prezzo più basso ha penalizzato varietà importanti per il comparto come *Italia*, *Vittoria*, *Regal* e molte

altre che avrebbero potuto continuare a generare reddito se gestite con maggiore equilibrio. Il controllo delle produzioni, almeno nelle intenzioni, avrebbe dovuto favorire una crescita graduale, costante e più governabile dell'offerta. Il problema è che la spinta ad aumentare rapidamente le superfici rischia di creare nuovi squilibri. Non perché alcune varietà non possano reggere una maggiore diffusione, ma perché il territorio e la cultura degli addetti ai lavori non sono cresciuti alla stessa velocità dei profitti generati da certi programmi. Così gli stessi operatori rischiano di distruggere il valore economico che quelle varietà avevano creato. Mi auguro che l'aggregazione arrivi, ma la vedo difficile se continuerà a essere intesa solo come strumento per aumentare i guadagni. L'aggregazione deve servire a programmare, qualificare l'offerta, leggere i mercati e difendere il valore del prodotto. Se resta una somma di interessi individuali, non produrrà il salto di qualità di cui la filiera ha bisogno. ■



Prodotto fitosanitario autorizzato dal Ministero della Salute. Usare i prodotti fitosanitari con precauzione. Prima dell'uso leggere sempre l'etichetta e le informazioni sul prodotto. Si richiama l'attenzione sulle immagini e simboli di pericolo riportati in etichetta.

IL FUNGICIDA TERPENICO NATO INTELLIGENTE

Dall'invasatura alla raccolta l'unico efficace ed esente da residui.

Efficace anche dopo un evento piovoso, garantisce l'accesso ai mercati dell'uva e del vino.

Nuovo meccanismo di azione anti-resistenza



DAL 1969

RIGENERIAMO L'AGRICOLTURA PER UN FUTURO FERTILE



UNIMER promuove un'agricoltura che rigenera il suolo e ne preserva la fertilità nel tempo.

I fertilizzanti ecologici UNIMER, ricchi di carbonio organico umificato, rigenerano il suolo e lo rendono più resiliente e vitale per rese migliori, qualità superiore e raccolti più sicuri. Materie prime selezionate e processi produttivi rigorosi assicurano efficienza e sostenibilità a 360°.

Per l'agricoltura di oggi e di domani.



unimerfertilizzanti.it

3LOGY®



SCOPRI SUL SITO
sipcam.com

Cartone ondulato, un alleato per il packaging dell'uva da tavola

Tra resistenza, riciclabilità, servizio logistico e valorizzazione commerciale, il cartone ondulato è oggi una leva concreta per il packaging ortofrutticolo. A raccontarne potenzialità e prospettive Francesco Ungolo, direttore commerciale di Dedrapack, realtà pugliese distributrice del cartone Ondulor.

A cura di
Ilaria De Marinis
Giornalista

Nel packaging ortofrutticolo la funzione tecnica dell'imballaggio non può più essere separata dal servizio, dalla logistica e dalla comunicazione del prodotto. Vale ancora di più per l'uva da tavola, referenza delicata, volumetrica, esposta all'umidità e inserita in filiere commerciali spesso lunghe, dove ogni passaggio – dal vigneto al punto vendita – può incidere sulla tenuta del grappolo e sulla percezione finale del consumatore. In questo scenario, il cartone ondulato ha progressivamente guadagnato spazio, sostenuto dalla spinta verso materiali riciclabili, dalla necessità di alleggerire gli imballaggi e dalla richiesta di soluzioni sempre più personalizzate. Ma la transizione non si gioca solo sul materiale: richiede competenze tecniche, capacità di lettura del mercato, presidio territoriale e rapidità di risposta. Lo sa bene **Francesco Ungolo**, direttore commerciale di **Dedrapack**, realtà con centro di montaggio a Mola di Bari e distributore per la Puglia del cartone ondulato prodotto da **Ondulor**, storica azienda italiana del packaging in cartone ondulato. Forte di una lunga esperienza nel settore degli imballaggi, maturata anche nel comparto del legno, Ungolo ha seguito l'evoluzione di un mercato in cui il cartone non è più una soluzione alternativa, ma uno strumento tecnico e commerciale sempre più strategico.

Partendo dall'esperienza nel settore degli imballaggi, come è cambiare il ruolo del cartone nell'ortofrutta e che peso ha oggi questo comparto nell'attività di Dedrapack?
Oggi l'ortofrutta rappresenta il cuore della nostra attività. Lavoriamo come centro di montaggio e il nostro core business è proprio questo comparto: seguiamo clienti che operano su diverse

referenze, dalle fragole all'uva da tavola, cercando di accompagnarli in ogni fase, dalla progettazione dell'imballaggio agli impianti di stampa, fino allo sviluppo di nuove soluzioni più adatte all'esportazione. Il nostro lavoro non si limita alla fornitura del cartone. L'obiettivo è dare un supporto concreto alle aziende, capendo le loro esigenze produttive, logistiche e commerciali. Nell'ortofrutta i tempi sono stretti, le campagne sono intense e l'imballaggio deve arrivare quando serve, nelle quantità richieste e con le caratteristiche giuste. Per questo la presenza sul territorio diventa un elemento decisivo.

Restando sull'uva da tavola, quali sono le esigenze specifiche dell'imballaggio?
L'uva da tavola è un prodotto delicato, ma anche voluminoso. Per i produttori uno dei problemi principali riguarda le tempistiche e la gestione del materiale in campo. Durante la raccolta servono molti imballaggi, spesso movimentati in tempi rapidi e con una logistica complessa. Agevolare il cliente su questo fronte significa offrirgli un servizio migliore, perché l'imballaggio non deve diventare un ostacolo operativo. Poi c'è il tema della qualità del cartone. L'uva può trovarsi in condizioni di umidità, bagnato o condensato, e il cartone, se non è adeguato, tende a perdere resistenza. Per questo consigliamo sempre prodotti di qualità superiore, con trattamenti che migliorano la tenuta. Ondulor utilizza paraffine per proteggere meglio l'imballaggio e noi utilizziamo colle idonee al contatto

alimentare, certificate dalle aziende produttrici. Sono scelte che hanno un costo, ma evitano problemi lungo la filiera.

Che cosa significa oggi parlare di packaging sostenibile?

Per noi la sostenibilità non può essere solo una parola da usare nella comunicazione. Deve partire dai materiali, dalle colle e dalla possibilità reale di riciclare l'imballaggio. Oggi il tema del riciclo della carta è sempre più complesso: se si usano prodotti non idonei, il processo diventa più difficile. Per questo le aziende che producono e stampano su carta e cartone stanno investendo sull'utilizzo di vernici particolari, che non creano criticità nella fase di riciclaggio. Lo stesso vale per le colle utilizzate per il montaggio. Esistono soluzioni meno costose, ma noi scegliamo materiali più sicuri e certificati, perché lavoriamo con prodotti alimentari e vogliamo tutelare il cliente. La sostenibilità, per essere efficace, deve funzionare anche sul piano tecnico: un imballaggio riciclabile, ma poco resistente, non aiuta la filiera. Serve un equilibrio tra prestazione, sicurezza e fine vita del materiale.

Sostenibilità, ma anche resistenza e idrorepellenza. Quanto incidono quest'ultime su conservazione e movimentazione?

Sono determinanti, soprattutto nell'uva da tavola. Un plateau deve resistere alla movimentazione, al peso del prodotto, all'umidità e alle condizioni di trasporto. Nel cartone ondulato si lavora spesso con più tipologie di carta: c'è una quota di carta vergine, necessaria per garantire struttura e durezza, e una parte di carta riciclata, usata soprattutto all'interno, nelle onde. È qui che si costruisce anche il compromesso tra sostenibilità, prestazione e costo. La carta vergine resta indispensabile in alcune posizioni dell'imballaggio, perché dà resistenza. Allo stesso tempo, l'impiego di carte riciclate permette di contenere i costi e migliorare il profilo ambientale. Il punto è progettare bene la combinazione, perché nell'ortofrutta l'imballaggio deve reggere una filiera reale, fatta di umidità, celle, pedane, trasporti e continue manipolazioni.

“

Non conta solo quanto costa una scatola, ma quanto protegge il prodotto, quanto facilita la logistica, quanto valorizza l'uva sul mercato e quanto riduce il rischio di contestazioni.

”



In questa evoluzione, il cartone sembra aver conquistato uno spazio sempre più stabile anche in segmenti dove prima erano più diffusi altri materiali.

Sì, negli ultimi anni la crescita del cartone è stata evidente. Ci sono mercati in cui prima era meno presente e che oggi si stanno orientando sempre di più verso questa soluzione. Penso per esempio alle fragole, dove il cartone ha conquistato spazio, ma anche all'uva da tavola, dove ormai è molto diffuso.

Il cartone piace perché è riciclabile, personalizzabile e versatile. Naturalmente ha costi diversi rispetto ad altri materiali e non sempre il mercato è disposto a riconoscerli subito. Però la direzione è tracciata: produttori, confezionatori e distribuzione chiedono imballaggi più sostenibili, più curati e capaci di comunicare meglio il prodotto.

Oltre alla funzione tecnica, quanto conta oggi l'aspetto comunicativo dell'imballaggio?

Conta molto, perché l'imballaggio non è più soltanto un contenitore. È il primo elemento che il cliente vede sul mercato e può contribuire a valorizzare il prodotto, l'origine e il marchio aziendale. Noi stiamo investendo anche su questo aspetto, perché la grafica deve essere bella, ma anche funzionale alla vendita.

Nell'uva da tavola, per esempio, i colori sono fondamentali. Il bianco fa risaltare meglio il grappolo, mentre alcune tonali-

tà possono alterare la percezione del colore dell'uva. Se si usa un fondo verde, il prodotto può sembrare meno brillante; se si lavora con il rosso o con contrasti ben studiati, l'effetto visivo cambia. In questo momento vediamo anche un ritorno del gusto "vintage": grafiche più essenziali, magari in bianco e nero, con disegni a mano e pochi elementi di colore. A volte sono proprio i clienti a riconoscere in queste soluzioni un'identità più forte.

A tal proposito, che cosa chiedono oggi i clienti al packaging?

Chiedono innanzitutto servizio. Il prezzo resta importante, ma non è l'unico criterio. Un produttore ha bisogno di sapere che il materiale arriva nei tempi giusti, che può contare su un interlocutore vicino e che l'imballaggio è adatto alla sua filiera. Nell'uva da tavola, poi, stanno cambiando anche i formati.

Il classico plateau 30x50 da circa 7 kg resta presente, ma negli ultimi tempi vediamo una richiesta crescente per formati più piccoli, come il 30x40. È un imballaggio più rapido da gestire e più facile da smaltire nei mercati, perché il prodotto gira più velocemente. Accanto a questo esiste il formato 40x60, utilizzato per contenere confezioni più piccole, da mezzo chilo o da un chilo. La tendenza generale è ridurre le dimensioni e rendere il prodotto più agile nella vendita. Come già evidente, infatti, la richiesta di confezioni più pratiche, più leggere e adatte al consumo veloce crescerà. Non riguarda solo l'uva, ma l'ortofrutta in generale. È una tendenza che bisogna seguire con attenzione, perché potrebbe portare a ripensare non solo i formati, ma anche il modo in cui il prodotto viene presentato e distribuito.

Quanto pesano invece certificazioni, tracciabilità e processi controllati nel rapporto con il mercato?

Pesano sempre di più, anche se non tutti i clienti hanno la stessa sensibilità. Quando si lavora con l'ortofrutta, bisogna poter dimostrare la provenienza dei materiali, la sicurezza delle colle, l'idoneità al contatto alimentare e la conformità dei processi. La certificazione non è solo un documento: è una garanzia per il produttore, per il confezionatore e per la distribuzione. C'è

poi il tema degli adempimenti ambientali, a partire dal Conai. Ogni imballaggio ha un peso e su quel peso vengono calcolati i contributi di smaltimento. Questo obbligo a conoscere con precisione i materiali utilizzati e a gestire la parte documentale in modo corretto. Anche qui, il packaging non è più un semplice costo di acquisto: è un elemento che entra nella gestione complessiva dell'azienda.

Ma dopo tutto, il mercato riconosce effettivamente il valore di un cartone più performante?

Dipende dal cliente e dalla fase della campagna. Il prezzo resta un criterio molto forte, soprattutto quando i margini sono stretti. Però chi ha avuto problemi con imballaggi non adeguati capisce subito il valore di una soluzione più performante. Se un cartone cede per umidità, se perde resistenza in cella o se crea difficoltà nel trasporto, il risparmio iniziale può trasformarsi in un costo molto più alto. Per questo cerchiamo di spiegare che la qualità dell'imballaggio va letta dentro l'intera filiera. Non conta solo quanto costa una scatola, ma quanto protegge il prodotto, quanto facilita la logistica, quanto valorizza l'uva sul mercato e quanto riduce il rischio di contestazioni.

In questo contesto, il nuovo quadro europeo sugli imballaggi sta cambiando le richieste delle aziende?

Il tema normativo è sempre più presente. Le aziende chiedono materiali riciclabili, soluzioni più leggere e maggiore chiarezza sulla gestione del fine vita.

Noi lavoriamo già in questa direzione, cercando di utilizzare materiali e componenti compatibili con i processi di riciclo e mantenendo sotto controllo tutti gli aspetti legati alla provenienza, alla composizione e alla rintracciabilità del prodotto.

Il cambiamento principale sarà nella progettazione: non basterà più pensare all'imballaggio come a un contenitore resistente. Bisognerà considerare il peso, la composizione, le vernici, le colle, la riciclabilità e gli obblighi ambientali. È una trasformazione che richiederà competenze tecniche e un dialogo più stretto tra produttori, fornitori di packaging e distribuzione.



Per concludere, quale obiettivo si pone Dedrapack per accompagnare l'evoluzione del packaging nell'uva da tavola e, più in generale, nell'ortofrutta pugliese?

L'obiettivo è continuare a crescere insieme al territorio, offrendo non solo imballaggi, ma soluzioni realmente utili alle aziende. Per una filiera come quella dell'uva da tavola, che concentra una parte importante della propria produzione nel Sud-Est barese, la presenza in loco diventa un fattore decisivo. Dedrapack, grazie al centro di montaggio di Mola di Bari, può servire rapidamente un'area strategica, rispondendo alle esigenze della campagna con tempi più brevi e maggiore flessibilità. Le cartiere più lontane devono spesso affidarsi a intermediari o sostenere costi logistici più alti. La nostra forza, invece, sta proprio nella possibilità di costruire una piattaforma vicina ai produttori, capace di ottimizzare tempi, costi, altezze, dimensioni e consegne. Per una coltura come l'uva da tavola, dove il post-raccolta è decisivo e ogni ritardo può incidere sulla qualità finale, questo è un valore concreto. In prospettiva, quindi, il nostro compito è leggere i cambiamenti del mercato e tradurli in risposte operative: imballaggi resistenti, sostenibili, ben progettati e disponibili nei tempi della filiera. Perché oggi il packaging non è più l'ultimo passaggio della produzione, ma una componente della competitività del prodotto. ■

In basso, da sinistra verso destra
Daniele Cazzaniga (direttore commerciale Ondulor), Francesco Ungolo (direttore commerciale Dedrapack) e Ignazio Pilia (referente commerciale Ondulor).



Parka®

POWERED BY **SureSeal™**
BIOFILM TECHNOLOGY

Protezione e qualità dei frutti

Parka
SureSeal

CARATTERISTICHE
Parka è un fungicida a base di polifenoli che agisce sulla membrana cellulare dei funghi, impedendo loro di penetrare nella pianta e di moltiplicarsi. La sua azione è preventiva e curativa, e protegge la pianta da attacchi fungini e batterici. Parka è adatto per tutti i tipi di colture e per tutti i climi.

CONTENUTO GARANTITO
Parka è un fungicida a base di polifenoli che agisce sulla membrana cellulare dei funghi, impedendo loro di penetrare nella pianta e di moltiplicarsi. La sua azione è preventiva e curativa, e protegge la pianta da attacchi fungini e batterici. Parka è adatto per tutti i tipi di colture e per tutti i climi.

Daymsa
Europe's leading producer of Leonorite

www.daymsa.com



Zoxium® 240 SC



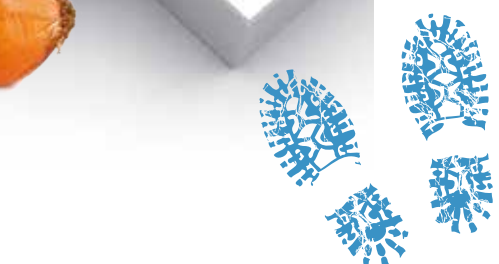
IL PARTNER IDEALE



Va applicato sempre in miscela con altri fungicidi antiperonosporici

FUNGICIDA che rende perfetta ogni combinazione contro la PERONOSPORA

Zoxium® 240 SC: marchio registrato e prodotto originale Gowan
Fungicida autorizzato 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.



Gowan® ITALIA

GOWAN ITALIA S.r.l.
Faenza (RA) - Tel. 0546 629911
gowanitalia@gowanitalia.it - www.gowanitalia.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

**FRUITNET GRAPE
CONGRESS**

Supported by

**FRUIT
LOGISTICA**