

DIFESA INTEGRATA DELLA VITE: ISTRUZIONI PER L'USO

TIZIANO GALASSI

Servizio Fitosanitario, Regione Emilia-Romagna

La difesa integrata della vite costituisce ormai la strategia di riferimento sulla base della quale i viticoltori, da diversi anni, stanno impostando la protezione della coltura dalle avversità parassitarie. Lo chiede il mercato, lo chiede l'Unione Europea con la sua direttiva 128/2009 e lo sostiene la Regione Emilia-Romagna che, ormai da 40 anni, mette a disposizione dei viticoltori linee tecniche avanzate, operatori qualificati, supporti sofisticati, quali modelli previsionali funzionali e periodici bollettini che possono aiutare i produttori nelle loro decisioni operative giorno per giorno. Il mercato ha identificato la difesa integrata come lo standard di riferimento per i valori che è in grado di rappresentare a salvaguardia della salute del produttore, del consumatore e dell'ambiente. La sostenibilità delle produzioni agricole è garantita attraverso soluzioni innovative che garantiscono l'ottenimento di prodotti di qualità, riducendo quantitativamente in maniera sensibile l'uso dei prodotti fitosanitari e allo stesso tempo escludendo o limitando fortemente l'uso di quelli più pericolosi.

Le regole fondamentali

I principali elementi che caratterizzano la viticoltura integrata sono:

- un'impostazione della difesa basata non più su trattamenti a calendario, ma su un attento monitoraggio dello stato fitosanitario del vigneto per consentire di valutare la presenza e la consistenza delle avversità e per

stabilire gli interventi più opportuni avvalendosi di modelli previsionali particolarmente efficienti nel delineare l'andamento epidemiologico – tanto per fare qualche esempio – di peronospora, oidio e tignoletta;

- la limitazione a soli tre interventi complessivi in un anno di prodotti di copertura, quali Folpet, Mancozeb e Dithianon, in quanto questi presidi sono caratterizzati da un non favorevole profilo tossicologico;
- l'impostazione della difesa dalla tignoletta sulla seconda ed eventualmente sulla terza generazione, con esclusione degli interventi in prima generazione;
- la crescente diffusione dell'impiego della confusione sessuale per limitare la diffusione della tignoletta;
- la limitazione nell'uso degli esteri fosforici;
- l'introduzione di soluzioni a basso impatto ambientale basate sull'impiego di prodotti quali fosfonato o bicarbonato di potassio oppure di microrganismi utili (lotta biologica) quali *Bacillus thuringiensis*, *Bacillus subtilis*, *Ampelomyces quisqualis*, *Aureobasidium pullulans*, *Bacillus amyloliquefaciens*, *Trichoderma asperellum* e *Trichoderma gamsii*;
- la limitazione nell'impiego dei diserbanti residuali durante la fase di produzione.

Anche per il 2015 la Regione ha provveduto all'aggiornamento delle norme per la difesa integrata che, dopo aver acquisito il parere favorevole da parte del Gruppo nazionale difesa integrata, stanno per entrare in vigore. Info: agricoltura.regione.emilia-romagna.it/produzioni-agroalimentari/doc/disciplinari/produzione-integrata/Collezione-dpi/dpi-2014

ni limitrofe come Piemonte, Lombardia e Liguria. Un'altra grossa fetta del giro d'affari (25-30%) è rappresentato dalle vendite dirette: «I privati – sorride sorniona la nostra interlocutrice – sono i clienti migliori perché pagano subito e sono un ottimo veicolo pubblicitario, grazie al passaparo-

la. Molti vengono personalmente anche dalla Lombardia, Piemonte e Liguria e ogni tanto ospitiamo pure qualche comitiva di turisti stranieri». In crescita il canale dei grossisti, così pure la moderna distribuzione, specialmente la piccola catena ligure Basko. Per compensare il calo delle

vendite sul mercato interno da qualche anno si sta tentando la strada dell'export. I primi segnali sono confortanti: «Siamo partiti tre anni fa con la Francia, con i bianchi frizzanti, poi Danimarca, Svizzera e Giappone. In quest'ultimo caso si tratta di un *buyer* "agganciato" al Vinytaly, dove siamo presenti tutti gli anni all'interno del padiglione dell'Enoteca regionale». A marzo, poi, per la prima volta il Gutturmo fermo della Tenuta Pernice volerà a New York, preceduto dalla spedizione in Cina: «Siamo appena ai primi passi – conclude Chiara –. L'anno scorso abbiamo esportato 6.000 bottiglie; quest'anno sarebbe già un successo arrivare a venderne 15.000». ■

I vini Doc della Tenuta Pernice

