

VITICOLTURA EROICA
AL TRIPLO DEL TEMPO
LAVORATIVO, UVE POCO
PAGATE, QUASI ASSENTE IL
RICAMBIO GENERAZIONALE,
CALO DEL CONSUMO DEI
VINI DOLCI: IL CONTADINO
PANTESCO È UNA SPECIE IN
VIA D'ESTINZIONE.

PANTELLERIA AL BIVIO

di *Alessandra Piubello*

La perla nera del Mediterraneo, con il suo 71% di terrazzamenti, l'alberello pantesco patrimonio immateriale dell'Umanità, in un contesto unico al mondo, vive un momento enoico di difficoltà. Le prospettive non sono di un futuro roseo per i viticoltori e per i piccoli produttori. "Il consorzio, con otto aziende associate su 22 totali, rappresenta l'85% dell'imbottigliato", spiega **Benedetto Renda**, presidente da tre mandati. Dei 406 ettari complessivi, 348 sono degli associati e, dei 322 viticoltori, 304 conferiscono ai soci. "Un risultato importante è la fascetta di stato per la Doc; inoltre esiste l'opportunità, facoltativamente, per i produttori di Pantelleria Doc, di scegliere la Doc Sicilia (decisione molto contestata dai piccoli produttori, ndr)". "Il nostro lavoro di concerto con il Parco - prosegue Renda - contribuisce a valorizzare l'isola e i suoi prodotti. Inoltre, continueremo a coinvolgere i ristoratori isolani: i vini panteschi sono poco presenti. Nel futuro avremo bisogno d'imprenditori agricoli, di sistemi di accorpamento: i vecchi non hanno più la forza proseguire e non esiste ricambio generazionale". Le bottiglie prodotte nel 2023 sono 1,6 milioni, il 60% a passito liquoroso (è sostanzialmente un'unica azienda a produrlo) che nulla ha a che vedere con il passito di Pantelleria (25 per cento). In aumento la produzione di passito secco, in sintonia con le tendenze moderne. Renda afferma che il

giro d'affari della denominazione è intorno ai 12,5 milioni e l'export è del 5 per cento.

I PRODUTTORI NON PANTESCHI SULL'ISOLA

Negli anni, Pantelleria ha attirato diversi nomi non isolani. Il primo ad arrivare fu **Marco De Bartoli**, da Marsala, nell'84. "Le peculiarità del Passito di Pantelleria vanno protette", afferma **Sebastiano De Bartoli**. "Per esempio la facoltà di mettere Sicilia Doc potrebbe facilitare la comunicazione ma non fa emergere l'unicità pantasca. In primis comunque occorre una politica di prezzi adeguata per i viticoltori-conferitori. Il nostro brand funziona, mi preoccupa l'isola con il suo individualismo". De Bartoli ha otto ettari vitati per 40mila bottiglie, tutte destinate all'Horeca con un export al 40% e fattura 2,5 milioni di euro totali (fra Marsala e Pantelleria).

La siciliana **Donnafugata** arriva nel 1989, primo anno di produzione di Ben Ryé, passito di Pantelleria conosciuto in tutto il mondo, distribuito in 60 Paesi. "Ben Ryé è un'interpretazione dell'unicità pantasca", dice **Antonio Rallo**. "Pantelleria ha delle sfide da affrontare: il ricambio generazionale dei viticoltori, il trend dei vini dolci in recessione. La viticoltura deve andare di pari passo con il mercato, di cui bisogna stimolare la domanda: più si valorizzano i vini Pantelleria Doc, più opportunità si creano". A Pantelleria producono 285mila bottiglie su 68 ettari vitati, distribuite in Horeca e al 4% nell'e-commerce, con un export del 30 per cento. Il fatturato complessivo dell'azienda, e quindi comprensivo delle attività sparse tra l'Etna e Marsala, è di 36,3 milioni.

Pellegrino, la cui base è a Marsala, produce un milione di bottiglie su Pantelleria (circa 1/6 del totale aziendale), destinate in Gdo al 60% e 40% all'Horeca, con un export del 35% e un fatturato di circa 5 milioni (30% del totale aziendale). "Arrivammo nel 1996 scegliendo di avere solo conferitori", spiega il presidente **Benedetto Renda**. "Ne lavorano con noi ancora circa 300, ma due anni fa abbiamo acquisito i primi otto ettari di proprietà: qui abbiamo coinvolto giovani che presentano requisiti di agricoltore e cantiniere. Dovremmo aumentare queste professionalità per il futuro dell'isola. "Non abbiamo terreni di proprietà - dichiara il titolare di **Vinisola**, **Francesco Rizzo**, che fonda l'azienda nel 2010 - ma ci avvaliamo dei 12,5 ettari dei conferitori. Pantelleria è un nome che ha un richiamo internazionale, i

panteschi non l'hanno capito bene, sono divisi e non collaborano fra loro. Noi abbiamo scelto un giovane cantiniere che è anche agricoltore, perché uno dei problemi è il ricambio generazionale". L'azienda produce circa 30mila bottiglie, esportate al 7%, canalizzate per il 62% in Horeca, 4% Gdo, 4% e-commerce e 30% privati. Il fatturato è di 188mila euro, in crescita nel 2024, nonostante l'annata difficile.

TRA CRISI E OPPORTUNITÀ

Tra chi a Pantelleria ci è nato, ecco **Salvatore Murana**, vignaiolo da sei generazioni, inizia a imbottigliare nel 1984. "Credo che l'arrivo dei produttori non isolani abbia portato conoscenze



Dall'alto, il passito di Pantelleria Doc Bukkuram Padre della vigna di Marco De Bartoli e il passito di Pantelleria Doc Ben Ryé di Donnafugata. In apertura, la cantina di Donnafugata a Pantelleria (Ph. Fabio Gambino)

tecniche e grazie a loro il nome Pantelleria sia girato all'estero. Molti di noi non esportano, come me". Murana produce su 15 ettari 40mila bottiglie, tutte destinate all'Horeca, con un fatturato di 300mila euro. "Il passito secco ha forse più possibilità (è stato il primo a imbottigliarlo, ndr) di vendita. I problemi qui sono molti: per esempio noi piccoli fatichiamo a commercializzare i nostri vini. E poi manca una mentalità imprenditoriale: i contadini devono mettersi a fare vino e smettere di conferire oppure scegliere un altro mestiere". "Non abbiamo mai provato a scrivere fra Consorzio, Parco e Comune una richiesta di finanziamento all'Ue", propone **Fabrizio Basile**, dell'azienda Basile. "Stiamo perdendo agricoltori, terreni coltivati e a breve avremo problemi di produzione. Avremmo bisogno di un direttore al Consorzio e di una sede, di agronomi, di un museo del vino, di una strada del vino per incentivare l'enoturismo, di collaborazione dai ristoratori". Basile da otto ettari produce 30mila bottiglie vendute al 99% al cliente finale, 1% in Horeca, con un fatturato di 200mila euro. "Rilancerei Pantelleria con dei passiti importanti, poche bottiglie affinate a lungo, rispettando la nostra tradizione". **Minardi** nasce nel 1940, ora ha una produzione di 25mila bottiglie su cinque ettari, vendute al 90% in vendita diretta, il resto in Horeca, con un fatturato di circa 230mila euro. "Ritengo che la Docg per il Passito naturale sia l'ultima carta



In alto, il passito di Pantelleria Doc Sentivento di Abraxas. A destra, una veduta sul lago di Venere e sul mare

che noi piccoli potremmo giocarci", afferma **Francesca Minardi**. "L'inserimento facoltativo della Doc Sicilia ha fatto gli interessi dei grandi, che oltretutto imbottigliano fuori dall'isola a costi decisamente inferiori ai nostri. Tuttavia la decisione resta al Consorzio, dal quale la maggior parte dei piccoli è fuori, anche perché non avrebbe voce, dato il sistema dei voti. Resta il problema liquoroso: dovrebbe servire di ricaduta, a smaltire le uve ma non può essere il più prodotto, venduto perdipiù a prezzi bassi. Il consumatore non conosce la differenza tra passito liquoroso e passito, purtroppo". **Emanuela Bonomo** inizia a imbottigliare nel 2016, a 38 anni. Nonostante il padre agricoltore fosse contrario, lei decide di continuare la tradizione. L'azienda, biologica certificata, produce 15mila bottiglie da 15 ettari vitati. L'export è del 5%; il 10% va in Horeca, il 90% in vendita diretta. Bonomi vende anche capperi e altri prodotti, il fatturato è di 300mila euro e suddiviso a metà tra vino e prodotti dell'azienda agricola. "Produciamo il doppio di Pantelleria Doc rispetto al passito ed è molto apprezzato. Ai panteschi manca lo spirito imprenditoriale, spero tanto nel coinvolgimento dei giovani e nell'enoturismo".

I GIOVANI E IL CAMBIO GENERAZIONALE

Francesco Ferreri di **Tanca Nica** è l'unico giovane pantesco di ritorno (dopo 12 anni) ad avere investito da zero sull'isola, contro il parere dei familiari. Enologo trentacinquenne, nessuna tradizione contadina alle spalle, nel 2016 comincia a imbottigliare. Oggi su 2,5 ettari produce seimila bottiglie, vendute al 99% in Horeca, 1% e-commerce, con un export



Il passito di Pantelleria Doc Arbaria di Vinisola e l'enoteca di Pellegrino

dell'80% in 12 Paesi. "Noi siamo fuori dalla Doc, il disciplinare andrebbe rivisto: il passito liquoroso crea confusione, il vero prodotto di Pantelleria è il passito. Un punto debole è la comunicazione, ma anche la mancanza di senso di comunità. Eppure credo nel futuro, nonostante le difficoltà".

"Un tempo - racconta **Salvatore Ferrandes** - eravamo contadini in mezzo al mare, producevamo tutto il fabbisogno sull'isola e ci aiutavamo. Il pantesco ha domato un territorio difficile, badando alla sopravvivenza. Mio figlio Adrian, 30 anni, mi aiuta durante la vendemmia e l'imbottigliamento ma non collabora in modo fisso, studia ancora sulla terraferma. Sarò utopico, ma il futuro di Pantelleria è nei piccoli numeri e nella tradizione familiare". I Ferrandes sono agricoltori probabilmente dal XVIII secolo, l'azienda vinicola viene fondata nel 1980. La produzione di cinquemila bottiglie su due ettari è dedicata unicamente al passito, con lunghi affinamenti.

"Sono la terza generazione - spiega **Giacomo D'Ancona di Solidea** - ma la prima a imbottigliare nel 1987. Ormai da cinque anni mio figlio Fabio, enotecnico ventisettenne, è il mio alter ego, sia in vigna sia in cantina. L'ho sempre coinvolto e mi ritengo fortunato". La produzione è di circa 13mila bottiglie su cinque ettari, destinate tutte all'Horeca, con un export del 5 per cento. "A Pantelleria manca lo spirito d'iniziativa, occorre investire e non vendere solo l'uva. Il viticoltore non ha più un ritorno economico e non riesce a unirsi per

fare un cartello e imporre i prezzi di un lavoro eroico. Ho speranza nelle nuove generazioni che sapranno essere di stimolo, con visioni diverse". Ci prova **Resilea**, come spiega **Gianpaolo Rampini**: "siamo un'associazione di promozione sociale la cui mission è creare un'impresa di comunità. Stiamo dialogando con i giovani, nel futuro vorremmo fornire servizi alle famiglie di contadini".

ENOTURISMO

L'enoturismo è praticato dai produttori con degustazioni e accoglienza in cantina, alcuni danno dei pasti ma non il pernottamento, a parte Minardi con un appartamento e soprattutto **Abraxas**, con otto dammusa e il progetto di avviarne altri 11. L'imprenditore **Achille Scudieri**, attratto da Pantelleria, acquista l'azienda Abraxas dopo anni di abbandono. I 15 ettari ora in produzione (se ne aggiungeranno altri) danno vita a 55mila bottiglie, destinate all'Horeca, con un export del 20% e un fatturato di 400mila euro. "Stiamo investendo - commenta Scudieri - sull'isola e lavoriamo con l'isola, che è il vero valore. Crediamo nei giovani e abbiamo costruito un rapporto con i vecchi contadini: prendiamo in gestione i vigneti a patto che coinvolgano un giovane della famiglia a seguire per noi la lavorazione". Tra i progetti futuri, Pellegrino vorrebbe, con il tempo, attrezzarsi in vigna con "un'enoteca e qualche stanza per i nostri clienti", spiega Renda, mentre De Bartoli, nell'avvenire, vorrebbe aprire in sede un ristorante.