

IL BOTTIGLIONISTA



35 anni fa, dietro la tragedia del metanolo. Un racconto di Lorenzo Tablino

Fiumi di vino, milioni di ettolitri nel classico bottiglione da due litri: dal dopoguerra sino all'inizio degli anni ottanta il vino è alimento, non certo piacere, immagine o griffe.

Quando si beveva nelle piole di Trofarello o Moncalieri, su tavoli con tovaglie di plastica macchiate e al ristorante la domanda d'obbligo era solamente: bianco o rosso?

Quando si beveva alla grande, oltre 110 litri anno pro-capite, a dominare la scena era sempre lui: il bottiglione.

Era il mondo dei grossisti di Nizza Monferrato o Castelnuovo Don Bosco che muovevano migliaia di ettolitri al giorno, dei mediatori con le veloci Alfa, dei camionisti con le cisterne color grigio-amaranto, dei lunghi viaggi da Manduria e da Pachino, dei documenti "cambiati" sul peso in "Barbera-vino da tavola del Piemonte."

Era il mondo del bottiglione, tappo a corona, due litri, pratico, non costoso e pure da rendere vuoto; era il mondo dei prezzi a ettogrado, tirati all'eccesso, dei cestelli in disordine ai lati dei capannoni.

Era anche il mondo della sofisticazione, degli scioglitori e dei "blagueurs" in doppio petto gesato, che vantavano, un po' troppo, facili arricchimenti e inquietanti amicizie; il protagonista era sempre quel vino "fatto col bastone", che arrivava sempre da fuori, sempre di notte e con "un giro senza bolla."

Era il mondo della concorrenza spietata, dei prezzi imposti dagli acquirenti, sempre in ribasso, sempre più giù, finché "ti tagliano le gambe."

A un certo punto saltano le regole, e arriva la tragedia.

Anni settanta - in una cantina dell'Italia settentrionale

Giorgio osserva la linea di imbottigliamento, è vecchia ed obsoleta.

Escono per lo più bottiglioni di vino rosso, si servono i grossisti e da qualche anno i supermercati. I loro bottiglioni sono richiesti, il livello qualitativo è più alto rispetto ai concorrenti.

È pur sempre vino da tavola proposto nel doppio litro, ma Giorgio garantisce un discreto livello di qualità.

Ultimamente sono nati dei problemi con i prezzi, ha ricevuto telefonate dai direttori di alcune importanti gruppi che gestiscono reti distributive di prodotti alimentari in Liguria e Piemonte.

“Deve stare in questi prezzi” era la solita conclusione.

“Impossibile” rispondeva Giorgio.

“Affari suoi, noi cambiamo fornitore.”

È arrivato il camion, con il carico di rosso da taglio. Giorgio si avvicina

“Come va?” chiede all'autista.

“Bene, c'è molto lavoro, In Puglia dicono che il prezzo del rosso salirà.”

Giorgio inizia a preoccuparsi.

“Sei sicuro?”

“Sì! Se ne parla anche al mercato di Milano.”

“Tutto aumenta” fa Giorgio” tranne il prezzo dei bottiglioni, quello tende a calare.”

La Ferrari rossa è parcheggiata nel cortile accanto a tre grossi articolati, sembrano nuovi. Giorgio scende dalla macchina, un'Alfa 1600, vede subito Carlo sul portone. Saluta.

“Come va?” chiede Carlo, “di norma telefoni, come mai sei venuto, vuoi fare un giro in Ferrari?”

“Ho altri problemi” fa subito Giorgio, “andiamo dentro. Mi serve altro vino.”

“Quanto ne vuoi? Guarda questo telex, è arrivato ora da Narbonne, devo preparare per dopodomani diecimila quintali, vanno tutti in Francia, a Sete, nel Midi.”

“Che cosa ne fanno?”

“Lo imbottigliano, magari tagliato con i loro vini, *vin de table*, oppure *vin de pays* o chissà cosa altro. Ormai vendo più all'estero che in Italia: Francia, Germania, Svizzera.”

“Hai i tuoi clienti italiani?”

“Sì! Ma in Italia è difficile, c'è concorrenza, qualche bottigionista si rifornisce direttamente in Emilia.”

“Senti devi aiutarmi, i distributori chiedono ribassi nei prezzi, non ci sto dentro, mi occorre un vino meno caro, a pari grado si intende.”

“Tutto è possibile, basta capirsi.”

“Cosa vuoi dire?”

“Dico che dall'Emilia, ma anche da altre regioni si trova vino a prezzi più bassi, diciamo intorno alle duemila lire il grado.”

“Che vino è?”

“È a posto, stai tranquillo, intendo come analisi, nitrati, prolina, ceneri, non hai idea di quante cisterne girano così.”

“Con che documenti gira?” chiede Giorgio

“Non chiedere troppo, scusa, non sei nuovo del settore” sorride Carlo.

“Ci penso”, dice Giorgio.

Carlo aspetta, vede i fari sulla strada. In cantina tutto è pronto.

Pochi minuti, la soluzione di zucchero invertito è finita nella grande vasca in cemento da mille ettolitri, di norma viene usata per le fermentazioni. Nel pomeriggio il cantiniere ha fatto i calcoli, alla fine il tutto dovrebbe aumentare di due gradi. In tal modo il taglio grande da diecimila ettolitri è sistemato.

Carlo dovrà rifare anche i conti, da più parti, stranamente, viene richiesto un 2 gradi a prezzo più basso dell'anno precedente. Il mercato del vino sfuso è confuso ed irregolare.

“Concorrenza dall'Emilia”, dice qualcuno, è una zona dove si trova di tutto e soprattutto sempre del vino a prezzo basso, aggiungono altri.

Carlo ha sempre lavorato con il rosso di Pachino, è un vino eccezionale per il taglio e per la correzione. Ha colore e struttura, non marca molto, tiene abbastanza nel tempo; il costo è buono, solo il trasporto è caro ed incide oltre il dieci per cento del valore.

In questo taglio ha aggiunto, oltre al Pachino, del rosso dell'Emilia, del rossissimo di Nonantola e stanotte della soluzione zuccherina per avere il grado.

La fermentazione si concluderà in un giorno, due giorni al massimo, ma non ci sono assolutamente rischi con gli organismi di controllo; lo zucchero arriva sempre invertito, è una sacra regola (*nota: la scissione del saccarosio in glucosio e fruttosio rendeva lo zucchero aggiunto non rilevabile con gli strumenti analitici dell'epoca*).

Domani partirà alle sei, per il mercato di Verona, offrirà il dodici gradi agli imbottigliatori, conta di restare sulle duemila cento lire al grado.

Si ricorda anche di Giorgio che gli ha chiesto una cisterna. La terrà da parte, glielo ha promesso. Perché Giorgio vuole del vino a minore prezzo? È molto strano, la sua cantina è tra quelle che offrono i migliori bottiglioni ed anche i clienti sono di buon livello. Tutti tendono al ribasso, sta succedendo qualcosa.

Mercoledì al mercato di Asti spera di avere altre notizie.

Sono arrivati i vuoti dal magazzino di Genova, i carrelli stanno già scaricando le plance con i cestelli. La lavatrice è avviata, una densa nuvola di vapore sale verso il soffitto; da anni è nero per le muffe causate dall'umidità.

Giorgio parla con l'autista: "novità in giro?"

"Ho sentito dire, da un amico magazziniere, che non andremo più a Genova la prossima settimana."

"Perché? Hanno sempre ritirato un camion alla settimana, vendono di meno?"

"No! Vedessi quanti clienti."

"Perché allora non ritirano il nostro vino?"

"Non so" fa l'autista, "ho sentito voci sull'Emilia."

"Che significa?"

"Qualcuno fa prezzi inferiori a tuoi."

Giorgio capisce, da un mese telefonano gli addetti commerciali di alcune rete distributive, vogliono prezzi più bassi, sempre più bassi; Giorgio ha pure alzato la voce, ha fatto i conti al telefono, nulla da fare.

Le operaie cominciano a mettere i cestelli sui nastri

È arrivato Bocci, l'anziano mediatore, amico di suo padre. I primi vini per le damigiane, negli anni quaranta, li forniva lui. "Come va?"

"Non mi lamento, ho settant'anni, come vedi sono sempre attivo. Senti Giorgio ti serve del rosso a prezzo interessante, dodici gradi?"

"Cosa vuol dire?"

"Ci sono partite in giro offerte a prezzo basso, inferiori a duemila lire al grado; come sai non faccio più il mediatore, ma ho ancora qualche contatto, mi hanno telefonato, lo propongo in giro, a chi conosco."

"Che roba è?"

"A posto, a posto, fai pure le analisi."

"Portami un campione, potrebbe servire."

"Tuo padre come sta?"

"Non molto bene, problemi al cuore, come sai."

"Tuo padre era un vero appassionato di vino, ha iniziato con poco, vendeva un po' di sfuso con le damigiane."

Stavolta è arrivata una lettera, il tono è cortese, la sostanza invece è imperativa: “A partire dal 31 maggio la nostra società distributiva non accetterà più consegne con prezzi partenza netti superiori a lire seicentocinquanta lire al bottiglione.”

Giorgio per un attimo resta allibito, legge e rilegge la lettera, è un ribasso troppo elevato, in percentuale va oltre il sei per cento, come riuscirà mai a potrà produrre a questi prezzi? Che cosa farà per il futuro? Telefona subito al direttore commerciale della Stat- Market di Milano.

“Come si possono fare questi prezzi? Perché questi ribassi? Non posso assolutamente farli, sono vent’anni che vi servo, cosa vi è saltato in mente?”

“Sono i prezzi di mercato” è la risposta salomonica di un addetto commerciale. La frase non viene neanche commentata, non si ammette replica, “è lei che non è in grado di tenere i costi bassi”, questo è il senso della telefonata. Giorgio continua ad arrabbiarsi, poi sbatte giù il telefono. Ma cosa si credono, con quell'aria di sufficienza, vado matto per stare in questi prezzi, guadagno pochissimo e loro parlano di sconti del sei per cento.

Giorgio ha un dubbio: c'è qualcosa che mi sfugge? Che cosa fanno i concorrenti? Ne parla con dei mediatori al mercato del mercoledì di Asti.

“Cosa è questa storia del ribasso sui bottiglioni?”

“Da un po' di tempo si trova del dodici gradi a prezzo molto ridotto.”

“Ma è *bastonato*.” dice subito Giorgio (*nota: “vino fatto col bastone” è espressione popolare per indicare una frode nella vinificazione*).

“Non è detto, è più complicato, certamente qualcuno riesce a dare del vino a prezzo concorrenziale.”

“Quanto?”

“Millenovecento lire al grado, anche meno.”

“È una porcheria!”

“Non lo so” dice il mediatore “non ho idea di cosa ci sia dentro, da dove arrivi, niente di niente. Viene offerto, da alcuni mesi, in quantità discreta sui mercati di Verona, Milano ed Asti.”

Giorgio fa e rifà i conti, nulla da fare, non riesce a stare nei prezzi indicati dalla grande distribuzione. Da una settimana non pensa ad altro, ha chiesto consigli e pareri a molta gente del settore, nulla, tutti allargano le braccia, apparentemente non c'è soluzione.

Ha pure pensato di smettere, di chiudere, ma per fare cosa? è sempre stato nel vino, sin da bambino. Riciclarsi nel settore è impensabile, è sempre stato nel mondo dei bottiglioni, dei vini da taglio, dei vuoti a rendere. Non potrebbe inventarsi un altro lavoro, un'altra immagine in tempi rapidi, non sarebbe credibile.

Deve stare nel giro, cercando di fare l'impossibile, non c'è altra soluzione, deve tutelare la sua famiglia, i suoi dipendenti.

Deve abbassare i costi dello sfuso di almeno il venti per cento, deve assolutamente trovare dell'altro vino per i suoi bottiglioni; i soliti fornitori, come Carlo, non servono più, sono troppo cari.

Ha telefonato a Bocci, si è ricordato del discorso confuso fatto due mesi prima. Ne parlano il giorno dopo nel suo ufficio.

“Certo posso fornirtelo, lo trovo da un grossista del cuneese da anni lavora con la Puglia e la Romagna.”

“Sì! Ma come fa a tenere un prezzo così basso?”

“Non lo so” dice subito Bocci; pur nell'abitudine di una lunga esperienza nel settore, il tono è incerto.

Giorgio ha firmato l'impegnativa, sono tre cisterne di rosso da tavola, prezzo lire mille ottocentocinquanta lire al grado.

È quasi sera, è contento, potrà continuare al lavorare; un dubbio lo assilla ancora: come fanno ad avere un prezzo così basso?

EPILOGO

Anni dopo, Giorgio è a tavola, accende distrattamente il televisore. C'è il telegiornale della sera con un servizio di cronaca dalla provincia di Milano. Giorgio si sente raggelare.



Il metanolo, noto anche come alcol metilico o spirito di legno, è il più semplice delle alcoli. La sua formula chimica è CH_3OH . Il metanolo è tossico e provoca:

- Perdita di coscienza fino al coma.
- Disturbi visivi fino alla cecità.
- Acidosi metabolica.
- Depressione del sistema nervoso centrale.

La dose letale per un essere umano varia da 0,3 ad 1 gr per kg di peso corporeo.

Il problema riguardo al metanolo fu la defiscalizzazione. Infatti con l'emanazione della l. 28 luglio 1984 n. 408 si modificava il regime fiscale per gli alcoli e per alcune bevande alcoliche in attuazione delle sentenze 15 luglio 1982 e 15 marzo 1983 emesse dalla Corte di giustizia delle Comunità europee. Di fatto il metanolo veniva detassato e quindi sottratto alla vigilanza degli uffici finanziari, con la conseguenza che il costo del metanolo diviene, in proporzione, dieci volte inferiore a quello dell'alcol etilico.

Alcuni produttori e commercianti spregiudicati, approfittando delle carenze nel sistema di controllo sugli alimenti, decidono, dunque, di conseguire il massimo profitto con il minimo costo della materia prima e con il minor rischio di essere sorpresi in flagranza. Dalla metà di dicembre 1985 al marzo 1986 fu infatti impiegata una quantità di metanolo, si stima, di circa 2 tonnellate e mezzo. Per il metanolo esisteva ed esiste un limite legale (400 mg/l per i vini rossi): il caso esplose in effetti a causa di un tragico errore di dosaggio durante la sofisticazione.