



## LE NUOVE ABITUDINI

A ottobre venduti oltre 53 milioni di bottiglie  
Penalizzato l'Amarone, tengono i Colli Euganei

# Ristoranti chiusi, ora si beve a casa E il Prosecco fa uno storico record

**TREVISO** Il Covid non ferma l'espansione del vino veneto. Il Prosecco e il Pinot Grigio fanno un balzo in avanti, in compenso l'Amarone perde però molto valore perché ormai si compera più al supermercato che non al ristorante. È questa in sintesi la fotografia economica dei calici della nostra regione.

Partendo dalle bollicine, sulla spinta del Rosè ad ottobre di quest'anno il Prosecco ha registrato un nuovo record storico: ne sono state imbottigliate 53,3 milioni di bottiglie. «Ad oggi, è il volume mensile più alto mai registrato nella storia della nostra denominazione», annuncia il presidente, Stefano Zanette. Il dato è impressionante: +13,4% sullo stesso periodo dello scorso anno, un valore che riporta in attivo la corsa verso la crescita, sui dieci mesi infatti si registra un piccolo +0,3% (diventa +1,3% sui 12 mesi) che assorbe i cali del primo lock down. Va detto che l'idea di lanciare il Rosè in questo momento è stata vincente: entro fine anno si stimano 12 milioni di bottiglie, ad ottobre ne erano state certificate 7,1 milioni, e anche questo è servito a battere il re-

cord che porta a 401,3 milioni le bottiglie con la fascetta della doc nei primi dieci mesi dell'anno (una su cinque venduta in Italia, il resto all'estero con picchi in Usa e UK). Il trend è destinato a proseguire, anche i dati di novembre porteranno davanti un segno positivo. «Siamo contenti per i risultati – dice Zanette – ma di certo il momento è complicato per tutti, sia dal punto del vista del business che da quello sanitario».

Se le case spumantistiche festeggiano (con moderazione), di certo non si brinda tra le cassette dell'appassimento dell'Amarone. Il presidente del consorzio Christian Marchesini ha appena trasformato in digitale l'Anteprima, l'evento di febbraio nel quale i produttori presentano la nuova annata, e denuncia un crollo nel valore delle vendite. «Dal punto di vista della produzione siamo in linea con lo scorso anno», spiega. «Ma con la chiusura dei ristoranti e dei bar le vendite si stanno spostando nei supermercati. Ciò causa una perdita di valore, particolarmente per l'Amarone: se ne avvantaggiano le grandi aziende, mentre tra i piccoli (sono poco più di

una cinquantina le aziende capaci di vendere alla gdo, ndr) registriamo dati preoccupanti».

In gioco c'è un sistema enorme, la Valpolicella infatti immette sul mercato 64 milioni di bottiglie per un giro d'affari da 600 milioni di euro (350 di solo Amarone). Marchesini però non se la sente di stimare quanti milioni sta costando alla denominazione il Covid. «Faremo il bilancio a fine anno, di certo perderemo qualche punto percentuale», si limita a prevedere. Spostando il focus sul Lugana, la denominazione ha raggiunto quota 22 milioni di bottiglie. «Al momento stiamo vedendo una ripresa, con una crescita che sfiora il 12%, nonostante la flessione delle vendite subita nei mesi di lockdown», spiega il direttore, Andrea Bottarel. «Di queste, circa il 70% viene esportato all'estero».

A proposito di estero, una case history interessante è quella del Pinot Grigio, che è riuscito a convincere gli americani di non essere più una «commodity», ma di essere diventato un «domestic wine» proprio grazie al lockdown. «Si tratta a tutti

gli effetti di una crescita della frequenza di consumo – afferma Lulie Halstead, ceo di Wine Intelligence – che si sposta all'interno dell'ambiente domestico, slegandosi dal fattore cibo». Così, la denominazione complessivamente regge: ad ottobre si registrava un -1% (rispetto allo stesso mese dello scorso anno), ma un +4,64% analizzando i dieci mesi.

Infine, per chiudere la panoramica del vino veneto, va citato il caso del consorzio dei Colli Euganei, finiti al centro della zona rossa coi primi casi di Vo' Euganeo. A primavera si parlava di dover distillare l'uva per trasformarla in alcol o disinfettanti. Ma le preoccupazioni sono state smentite dai fatti. Se lo scorso anno furono certificate 2,9 milioni di bottiglie di Doc (e 910 mila di Docg), ad ottobre di quest'anno siamo rispettivamente a 2,5 milioni e 850.000. «Ma manca ancora del tempo a fine anno, contiamo di riprenderci», mette le mani avanti Marco Calan, presidente del Consorzio. «I nostri produttori hanno saputo reagire bene all'emergenza».

**Mauro Pigozzo**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### 4

euro

Il prezzo medio di una bottiglia di Prosecco doc (un quarto del totale mondiale è venduto nella Grande Distribuzione). I prezzi salgono per le Docg di Asolo, di Conegliano e Valdobbiadene e per il Cartizze

### 40

euro

Il prezzo medio di una bottiglia di Amarone della Valpolicella. Collezionisti e appassionati possono arrivare però a spendere anche tra i 500 ed i 700 euro