

ALCOL DA RIDURRE PER LE ESIGENZE DI MERCATO

I ragazzi ora chiedono il vino light

Vini light, con meno alcol. È la nuova tendenza imposta dai mercati, soprattutto quelli del Nord Europa e di Oltreoceano. Tendenza particolarmente dettata dai gusti dei consumatori più giovani, che non si avvicinano comunque al pianeta vino prima dei 30 anni. E così alcuni dei maggiori consorzi del Nord Est si attrezzano per “alleggerire” il grado alcolico dei vini che, per alcune tipologie, rischia di andare fuori scala. / PAGINE 10 E 11



Il mercato richiede vini con meno alcol



Meno alcol

I big dei vini si adeguano

I vertici del Valpolicella: serve evoluzione stilistica per l'Amarone
Il Consorzio Colli Orientali del Friuli studia come abbassare i gradi

Vini light, con meno alcol. È la nuova tendenza imposta dai mercati, soprattutto quelli del Nord Europa e di oltreoceano. Tendenza particolarmente dettata dai gusti dei consumatori più giovani, che non si avvicinano comunque al pianeta vino prima dei 30 anni. E così alcuni dei maggiori consorzi del Nord Est si attrezzano per "alleggerire" il grado alcolico dei vini che, per alcune tipologie, rischia di andare fuori scala, con conseguenti effetti negativi sui ricavi e, a cascata, su tutta la filiera. C'è poi la necessità, per alcuni, di fare un ulteriore step in fatto di qualità, riducendo le rese per ettaro, selezionando le uve.

Novità importanti arrivano dal Consorzio Valpolicella e, in particolare dall'Amarone, le cui uve, nel 2023, hanno fatto segnare quotazioni superiori a quelle di altri due nobili rossi, Barolo e Brunello. «Come Consorzio crediamo che il modo migliore per continuare a crescere sia quello di analizzare con serietà e puntualità le sfide che i cambiamenti climatici, le nuove dinamiche di consumo e gli sviluppi sui mercati pongono alla denominazione - spiega il presidente Chri-

stian Marchesini -. Dobbiamo, vogliamo e possiamo fare un Amarone sempre più competitivo, più contemporaneo».

Di cambiamento ed evoluzione parla anche il vice presidente Andrea Lonardi. «Reindirizziamo i nostri vini verso un cambiamento sia in termini di geografie di mercato, che di profilazione del consumatore - spiega -. Per farlo occorre, anche ma non solo, un cambio stilistico. I vini commercialmente solidi sono infatti i *fine wines*, quelli che hanno un profondo legame con il territorio di origine, vini che hanno valori e un *wording* comunicativo specifico tali da renderli identitari. Occorre pensare a un Amarone che rimetta in equilibrio i suoi fattori produttivi: il metodo (la messa a riposo), il territorio (suolo, vitigni, clima), le persone (produttori, imprese) e la comunicazione. La sfida è chiaramente complessa, dal volume al valore, e richiede dei cambi: culturali, produttivi, legislativi e comunicativi».

Sempre nel Veronese, anche il Consorzio del Soave, per correre nei nuovi mercati, punta a realizzare un vero e proprio "Progetto identità", che consiste, in sostanza, nella riduzione delle rese per

ettaro per una maggiore competitività. «È stato attuato un taglio trasversale delle rese per ettaro pari al 10% sull'attuale resa, vale a dire che sono state ridotte a 135 quintali per ettaro - dice il direttore dell'ente Igor Gladich -. L'intento è quello di proseguire ulteriormente su questa strada nei prossimi anni, seguendo una ponderata attività di programmazione».

Politiche simili per la grande Doc interregionale del Pinot grigio delle Venezie (26 mila ettari tra Veneto, Friuli Venezia Giulia e provincia autonoma di Trento). «Abbiamo un blocco degli impianti in vigore, che rientra tra le misure di gestione dell'offerta - spiega il neo direttore del Consorzio Stefano Sequino -. Abbassiamo la resa per ettaro, dai 180 quintali, passiamo a 130 quintali a ettaro più 30 di uva in stoccaggio. Questo vale per la vendemmia 2023, ma ogni anno si deciderà cosa fare. Il sistema Pinot grigio è complesso, vogliamo portare avanti una buona programmazione». Il Consorzio delle Venezie ha già fatto dei ragionamenti sul fronte del tenore alcolico. «Il Pinot grigio oggi - aggiunge Sequino - è un bianco che si colloca tra i 12 e i 12,5 gradi. Ma sappiamo che il Nord

Europa ci chiede vini con ancora meno alcol. Un decreto nazionale dovrebbe disciplinare il sistema dei vini parzialmente dealcolati, fino a 8,5 gradi. Il nostro Consiglio di amministrazione non ha ancora affrontato concretamente il tema, ma potrebbe essere una possibilità, accanto a maggiore sostenibilità, certificazioni e biologico, su cui si sta già lavorando».

Dal Veneto al Friuli il passo è breve e le esigenze le medesime. Il Consorzio Colli Orientali, che comprende numerose Docg, come il Picolit o il Ramandolo, sta già compiendo passi importanti per ridurre il tasso alcolico dei suoi bianchi che, pur pregiatissimi, hanno però gradazioni importanti. «Ci stiamo muovendo con studi, esperimenti e prove tecniche sul campo - racconta il direttore Mariano Paladin -. La maggior parte dei vini della Doc arriva a 13,5 o 14 gradi. Stiamo lavorando con i tecnici, c'è comunque l'obiettivo di tenere elevata la qualità, altrimenti il mercato non premia più. Sappiamo che adesso la richiesta è di vini più leggeri, freschi, la domanda arriva dall'estero ma anche dall'Italia, soprattutto proviene dai giovani, che sono i consumatori del futuro».

Resta più prudente, invece, il Collio. «Siamo a conoscenza che la gente è un po' spaventata, per molte ragioni, se un vino ha un importante grado alcolico - afferma il presidente del Consorzio David Buzzinelli - . Noi ci basiamo su un prodotto naturale, frutto della terra, anche se abbiamo l'idea di trovare qualche accortezza per tenere più basso l'alcol: la media del Collio è di 13,5 gradi, la tendenza oggi va verso vini più "bevibili"». —

M.C.E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

STEFANO SEQUINO

DIRETTORE DEL CONSORZIO
PINOT GRIGIO DELLE VENEZIE

«Attendiamo il decreto che disciplinerà i vini parzialmente dealcolati: un ragionamento si può iniziare»



PINOT GRIGIO

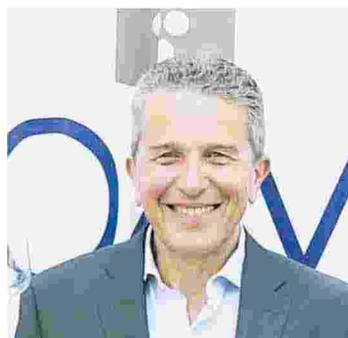
«Puntiamo a Giappone e Vietnam»



«I nostri mercati tradizionali sono gli Usa, il Regno Unito e la Germania - osserva il direttore del Consorzio Pinot grigio delle Venezie Stefano Sequino -, oggi stiamo facendo un ragionamento su Giappone e Vietnam due Paesi che potrebbero darci soddisfazioni. L'obiettivo comunque è quello di consolidare i mercati maturi, ma anche battere nuove strade. Non ultimo il mercato interno, nel quale il Pinot grigio è ancora poco presente, dando nuova linfa alle attività promozionali in essere». Il Consorzio delle Venezie abbraccia due regioni (Veneto e Friuli Venezia Giulia), oltre alla provincia autonoma di Trento, è nato nel 2018 ed è presieduto dall'imprenditore vitivinicolo Albino Armani (nella foto). I soci imbottiglieri sono 371, le bottiglie vendute sono state 320 milioni nel 2023, gli ettari vitati 26 mila, 14 mila dei quali in Veneto.

SOAVE

«Identità e produzione più ridotta»



«L'obiettivo a cui si punta con le misure di gestione della denominazione - dice il presidente del Consorzio di tutela Sandro Gini (nella foto) - è quello di porsi in maniera tonica rispetto ai mercati, in Italia e all'estero, proponendo un vino marcatamente identitario dal punto di vista del vigneto e del terroir, grazie a pratiche agricole condivise. Una scelta dal forte impatto non solo qualitativo, ma anche etico: dosare la produttività dei vigneti significa di fatto ridurre l'apporto energetico nella loro complessiva gestione, dal vigneto alla cantina, in primis in termini di risorse idriche. Quello che abbiamo posto in essere è un insieme di misure che, da circa due anni, mirano a una forte riorganizzazione interna sul fronte della produzione col risultato di garantire al consumatore vini frutto di una severa selezione, in grado di distinguersi per l'elevata qualità».

COLLI ORIENTALI DEL FRIULI

Nel 2024 un nuovo blend bianco



Il 2024 del Consorzio dei Colli orientali del Friuli (che si estende nella parte più a est della provincia di Udine, al confine con la Slovenia) presieduto dal vignaiolo Paolo Valle (nella foto) si apre con una novità importante. I vertici del Consorzio, infatti, hanno autorizzato la realizzazione di una nuova sottozona a Savorgnano del Torre, un lembo di territorio del Comune di Povoletto, dove una decina di aziende, per circa 40 ettari totali, potranno creare un vino bianco che debutterà con la vendemmia del prossimo settembre. Si chiamerà semplicemente "Savorgnano" e sarà un blend di Friulano (80%) e di Picolit (20%). La produzione complessiva è di circa 8,5 milioni di bottiglie, l'export rappresenta il 40% delle vendite. L'abbassamento del grado alcolico, per i Colli orientali, è una necessità. «Sappiamo che i giovani e i mercati chiedono vini più freschi», dice il direttore Mariano Paladin.

COLLIO

Il traguardo dei 60 anni della Doc



Il Consorzio Doc Collio, oggi presieduto da David Buzzinelli (nella foto), taglia quest'anno il traguardo dei 60 anni. È una delle Doc più antiche d'Italia e per l'ambita ricorrenza ha previsto tutta una serie di manifestazioni che avranno il clou tra maggio e giugno. Il Collio è una zona collinare nella provincia di Gorizia, ai confini con la Slovenia, un territorio a ferro di cavallo dove si producono tra i blend bianchi più apprezzati e prestigiosi del panorama, in Italia e all'estero. «Abbiamo un problema importante - spiega Buzzinelli -, la nostra è una Doc piccola con tante aziende familiari, talvolta non riusciamo ad andare nei mercati in profondità, dobbiamo essere più presenti. Lavoriamo insieme alla Regione sul fronte promozionale, possiamo coordinarci in maniera ancora più efficace».

VALPOLICELLA

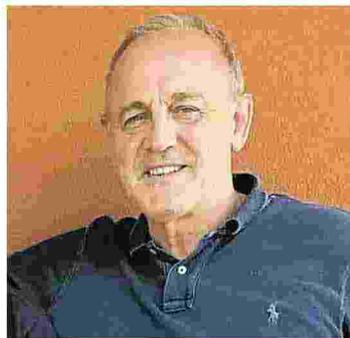
È la prima Dop di rosso in Veneto



Attivo da quasi un secolo (9 febbraio 1925), il Consorzio per la tutela dei vini Valpolicella rappresenta 344 aziende di imbottiglieri e trasformatori della Dop del veronese, per una filiera che conta 6 cantine cooperative, 2.251 aziende agricole produttrici di uva. Il Consorzio presieduto da Christian Marchesini (nella foto) si occupa della valorizzazione e promozione sul mercato nazionale ed estero di: Amarone Docg, Recioto Docg, Valpolicella Ripasso Doc e Valpolicella Doc. La Valpolicella è la prima Dop di vino rosso in Veneto e tra le più importanti in Italia. A livello regionale è seconda solo al Prosecco, con una produzione lorda vendibile a ettaro tra le più alte in Italia, 23 mila euro nel 2022. Cresce il vigneto e con esso il potenziale produttivo. Negli ultimi 20 anni è raddoppiato il terreno rivendicato a Valpolicella, che ha raggiunto gli 8586 ettari di estensione. Sono poco più di 67 milioni le bottiglie, per un valore di 600 milioni.

DOC FRIULI

Consorzio "giovane", nato nel 2019



La Doc Friuli è nata nel 2019 con lo scopo di mettere sotto un unico cappello diverse produzioni che potessero riconoscersi in un territorio comune. Il presidente del Consorzio è l'enologo Stefano Trinco (nella foto). «A livello di produzione c'è richiesta di vini meno alcolici - conferma Trinco -, il mercato si sta spostando, infatti la nostra promozione e comunicazione verterà su questo tema. Poi certo ogni azienda avrà una sua strategia. I nostri vini si prestano a gradazioni non superiori ai 12,5 gradi, sono più facilmente proponibili sul mercato, con una minore alcolicità, fruttati e facili da bere». Sono una novantina i soci che lavorano 400 mila quintali di uva l'anno, per una produzione che oscilla tra i 25 e i 30 milioni di bottiglie. La Doc - 18 mila ettari - va a scavalco su tutta la regione, 18 mila ettari. «Come Consorzio - conclude Trinco - vogliamo farci conoscere soprattutto in Italia, anche al Sud».

Consorzio Prosecco Doc

Superficie (ettari)	28 mila
Case spumantistiche	364
Bottiglie (milioni)	618
Fatturato (mil di euro)	3,5



Consorzio Soave Doc

Superficie (ettari iscritti nella Doc)	6.300
Bottiglie (milioni)	40
Comuni compresi nella Doc	13
Tipologie di vino ammesse	4

Vitigni ammessi dal disciplinare
Garganega **almeno il 70%**
Trebiano di Soave e Chardonnay **max 30%**
Rese ridotte **max 135 quintali/ettaro**
del 10%

Consorzio Valpolicella

Superficie (ettari)	8.586
Az. imbottigliatrici	344
Bottiglie (milioni)	67
Cantine cooperative	6

Aziende agricole produttrici di uva **2.251**
Giro d'affari annuo (milioni di euro) **600**



Consorzio Collio

Superficie (ettari di vigneti) su una superficie complessiva della Doc (Go)	1.400
Az. imbottigliatrici	120
Produttori di uva	350
Bottiglie (milioni)	6,5



Principale mercato di riferimento **Stati Uniti**

Consorzio Pinot grigio delle Venezie

Coinvolte 2 regioni (Veneto e Friuli Venezia Giulia) e una provincia (P. A. di Trento)

Superficie (ettari)	26.000
In Veneto	14.000
Bottiglie (milioni)	230
Az. imbottigliatrici	371
Vinificatori	575
Soci viticoltori	6.141



Principali mercati esteri

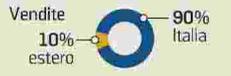


Ricerca di nuovi mercati **Giappone e Vietnam**

Consorzio Doc Friuli

Superficie (ettari) **18.000**
in tutto il Friuli in particolare nelle Grave (pianura udinese e pordenonese)

Soci produttori	90
Bottiglie (milioni)	25/30

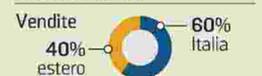


Consorzio Colli Orientali del Friuli

Superficie (ettari) **2.200**
in provincia di Udine

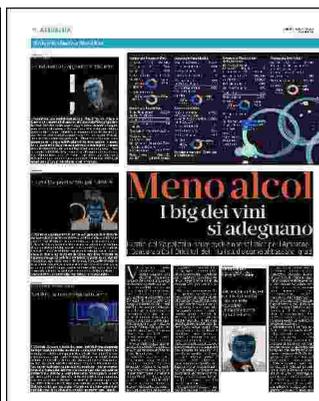
Bottiglie (milioni)	8,5
Az. imbottigliatrici	>200

il 90% dell'intera produzione, il restante 10% è di piccole aziende familiari



Sottozone Docg Ramandolo, Picolit, Rosazzo e Savorgnano del Torre (dal 2024)

WITHUB



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.