



ZENATO®

Il Sole **24 ORE**

Pubblicazione: Il Sole 24 ore

Luogo: Italia

Data: 13 aprile 2017



VINITALY

I buyer virano sui grandi vini

Giorgio dell'Orefice ▶ pagina 10

Vinitaly. La rassegna veneta si chiude con meno visitatori ma con una crescita di operatori professionali e compratori esteri

I buyer virano sui grandi vini

Bilancio positivo per Barolo e Amarone, tra i piemontesi «exploit» del Gavi Docg

VENETO



Giorgio Dell'Orefice
VERONA

Non solo Prosecco. Il 51mo Vinitaly che ha chiuso i battenti ieri con 128mila visitatori ma soprattutto 30.200 top buyer da 70 paesi (in crescita dell'8%), ha restituito un positivo stato di salute del vino italiano. A inizio rassegna molti osservatori avevano rilevato come i numeri positivi sull'export tratteggino però una realtà che rischia di essere deludente se "depurata" dalle performance positive degli spumanti. Si parla infatti di una flessione delle vendite all'estero per i vini fermi che viene ribaltata nel più 4% delle esportazioni 2016 solo grazie all'incremento a doppia cifra messo a segno dal Prosecco. La realtà emersa invece dal Vinitaly è ben più complessa e vede, al fianco di vini evidentemente in crisi di mercato anche denominazioni, neanche piccole, che macinano suc-

cessi. Trend positivi che hanno trovato conferma nei contatti con buyer e visitatori nel corso della manifestazione.

Di certo non conoscono crisi le grandi etichette come il Barolo (acquisti fin dalle primissime battute di Vinitaly 2017 dal Giappone) o come l'Amarone. «Le nostre aziende sono molto contente delle giornate di fiera - spiega il direttore del Consorzio di tutela dei vini della Valpolicella, Olga Bussinello -: hanno registrato molte visite da buyer del Nord Europa e in particolare dal Regno Unito la cui quota di acquisti di Amarone lo scorso anno è passata dal 2 al 9% del totale. Un interesse confermato nel corso di Vinitaly il che ci lascia sperare che gli effetti negativi della Brexit possano essere neutralizzati».

Ma proprio Piemonte e Veneto sono anche le regioni d'origine di due denominazioni di media grandezza che stanno conoscendo un grande successo in particolare all'estero. Si tratta della piemontese Gavi e della lombardo-veneta Lugana (che abbraccia infatti le due provin-

cie di Verona e di Brescia). «Il Gavi Docg torna dal Vinitaly - spiegano al Consorzio di tutela - con un successo di visitatori allo stand e numerosi contatti con russi, ucraini, cechi, americani e inglesi». Il Gavi conta 1.500 ettari di vigneti dai quali si producono 13 milioni di bottiglie vendute per l'85% all'estero in 70 paesi per un giro d'affari di circa 50 milioni di euro. «La scelta di produrre un Cortese, vino bianco autoctono con caratteristiche molto riconoscibili e standard di qualità elevati, sta risultando premiata a livello internazionale. Un successo che sul territorio si traduce in un significativo ritorno nelle nostre campagne di nuove generazioni».

Ma ad attraversare un vero e proprio magic moment di mercato è il Lugana, Doc che si snoda lungo le sponde veneta e lombarda del lago di Garda. «Negli ultimi due anni - spiega Nadia Zenato dell'omonima etichetta veneta tra le prime a scommettere sul bianco del Garda - spinta dalla domanda internazionale abbiamo assistito a una crescita vertiginosa di produzione

ed export. Oggi va fuori dei confini (per il 40% in Germania) l'80% degli 11,2 milioni di bottiglie prodotte per un giro d'affari di 150 milioni di euro. Un dato su tutti: due anni fa un litro di Lugana sfuso costava 2,5 euro oggi siamo a quota 4 euro, un prezzo record per un vino bianco».

E risultati molto positivi sono stati riportati anche da quella che ancora è una new entry del panorama vitivinicolo italiano (è nata nel 2011) e che è la Doc Sicilia. «A Verona abbiamo riscontrato grande curiosità nei confronti della nostra etichetta giunta a produrre nel 2016 27,8 milioni di bottiglie - spiega il presidente del Consorzio, Antonio Rallo -. D'altro canto nei primi tre mesi del 2017 i nostri imbottigliamenti sono aumentati del 10% e il dato segue in maniera automatica la domanda di mercato. In più dalla vendemmia 2017 ci aspettiamo un nuovo impulso visto che dalla prossima annata in Sicilia le varietà Grillo e Nero d'Avola non potranno più essere vendute con le etichette Igt ma solo con il marchio Doc».