

VINO

I CONTI IN CANTINA

**2 miliardi**

Il business. Il valore stimato alla produzione nel 2010

**Rotta verso gli Usa.** Per i rossi toscani e il Chianti in particolare, gli Usa restano il più importante mercato di sbocco

# Con la vendemmia in calo giacenze sotto controllo

## La flessione media dal 5 al 13% dell'uva raccolta aiuta il mercato

PAGINA A CURA DI

**Lorenzo Tosi**

È appena partita ma è già quasi finita. Con le ultime raccolte già in corso delle uve più tardive come Sangiovese, Barbera, Montepulciano e Sagrantino, si avvia ad una repentina chiusura nelle Regioni del Centro-Nord una vendemmia anticipata, accelerata e "scarsa". «Terminata per noi il 9 settembre - testimonia Gabriele Forni, direttore tecnico dell'azienda agricola Tizzano, sui Colli bolognesi - con oltre un mese di anticipo rispetto al 2010, durata solo 22 giorni invece dei consueti 35-40». Colpa di un clima anomalo, avaro di piogge da metà luglio fino a settembre avanzato. Un clima che ha influito sulle quantità, ridotte soprattutto sul versante adriatico e soprattutto per le varietà a bacca rossa.

Ma non tutti i cali vengono per nuocere. La diminuzione di resa (dal 5% dell'Emilia al 13% delle Marche secondo l'Unione italiana vini) non fa felici i singoli produttori, ma può contribuire a dare un po' di ossigeno al mercato delle uve e dei vini. Che negli ultimi anni è parso appesantito soprattutto dall'aumento vertiginoso delle giacenze in cantina. Arrivate in tutta Italia nel 2009 al record storico di 44,75 milioni di ettolitri: in pratica una doppia vendemmia da collocare. «Un valore

che già nel 2010 - ricorda Giuseppe Liberatore, direttore del Consorzio del Chianti Classico - Marchio Storico - si era leggermente ridimensionato, passando nel nostro areale da 300 a 230mila quintali (-20%) e che dovrebbe ulteriormente normalizzarsi quest'anno, appena saranno noti i dati delle dichiarazioni di giacenza compilate il 10 settembre». E nel Centro-Nord la produzione di vino e mosto si attesterà nel 2011 a quota 10,4 milioni di ettolitri (contro gli 11,25 del 2010) su un totale nazionale di 42,26 milioni di ettolitri. Il tutto per un valore di produzione dei vini che nell'area è stimabile intorno ai 2 miliardi (oltre 601,5 milioni il solo valore dell'uva prodotta in loco).

Il fenomeno delle giacenze è da attribuire al calo dei consumi interni (scesi sotto i 20 milioni di hl, un terzo di quanto si beveva 30 anni fa), al cambiamento dei gusti dei consumatori (che negli ultimi anni

preferiscono i bianchi freschi e aromatici ai rossi corposi) e, due anni fa, alla crisi internazionale che ha fatto aumentare la percentuale d'invenduto in mercati chiave come quello statunitense. Ad accumularsi nelle cantine (i dati di giacenza di Agea tengono conto anche delle dichiarazioni a cui sono tenuti anche grossisti, rivenditori e magazzini che detengono almeno mille litri di prodotto) sono state soprattutto le bottiglie dei rossi invecchiati.

La conoscenza di questi dati ha consentito per lo meno alle cantine e ai Consorzi di programmare le produzioni. Con reazioni talvolta "eccessive", come quelle della distillazione di crisi richiesta dalle grandi denominazioni piemontesi, dal Cirò calabrese e dal Frascati laziale. «Ma la distillazione - contesta Liberatore - non è una risposta efficace. Sia perché gli incentivi comunitari per questa misura sono destinati ad estinguersi completamente a partire dal 2012, sia perché si tratta di misure non di vera programmazione». Diversamente dai cugini piemontesi, le grandi docg toscane hanno continuato a credere nella propria tradizione. «Le misure immediate sono state la riduzione delle rese massime a 75 q/ha, la differenziazione dei mercati, con l'apertura di interessanti sbocchi in Nord Europa ed

Estremo Oriente». Ma se il Chianti Classico continua a puntare sul marchio del Gallo Nero e sulla vocazione per i rossi («Merlot e Syrah si fanno ormai dappertutto, il Sangiovese si fa bene solo qui»), le strategie sono diverse nelle altre Regioni del Centro-Nord. Le Marche, infatti, si affidano al successo dei bianchi locali Pecorino e Passerina che «sono arrivati a coprire il 66% della superficie della nuova denominazione Offida Docg», testimonia Pietro Zeppilli, del Consorzio di produttori Vinea, in provincia di Ascoli Piceno.

Una virata al bianco che non risparmia l'Umbria, almeno per le zone dove sono presenti varietà locali. «Grechetto e Trebbiano Spoletino - testimonia Filippo Antonelli dell'omonima azienda di Montefalco - sono cresciuti del 50% arrivando ad una quota di fatturato aziendale del 30%». In calo invece la produzione di Sagrantino. «Attenzione però a non esagerare nella conversione ai bianchi - ammonisce Forni - . Nel nostro caso può essere conveniente per varietà come il Pignoletto, meno per Riesling e Sauvignon Blanc. Il mercato ci ha poi abituato a cambiamenti repentini e imprevisibili». Dalla Francia, ad esempio, arrivano già segnali di risveglio dei rossi.

IL RIPRODUZIONE RISERVATA



**Giuseppe Liberatore**

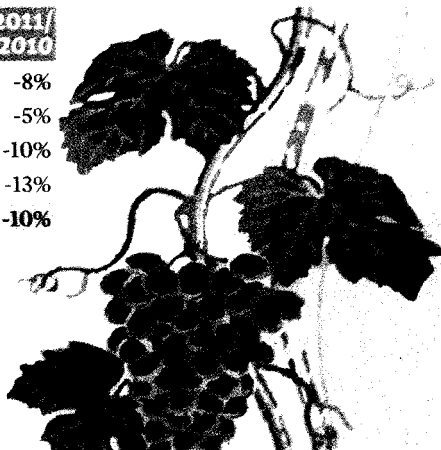
DIRETTORE  
 CONSORZIO  
 CHIANTI CLASSICO

**In calo.** Le giacenze si stanno assottigliando e si prevede una loro riduzione nell'ordine del 20% rispetto ai 300mila quintali del 2009

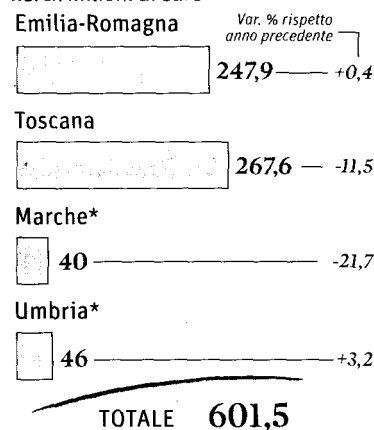
**In botte**

Produzione di vino e mosto in migliaia di ettolitri. Il dato 2011 è stimato

	2009	2010	2011	2011/ 2010
Emilia-R.	6.952	6.601	6.090	-8%
Toscana	2.772	2.854	2.710	-5%
Umbria	987	875	790	-10%
Marche	782	927	810	-13%
<b>ITALIA</b>	<b>45.800</b>	<b>46.734</b>	<b>42.260</b>	<b>-10%</b>



Valore 2010 delle uve ai prezzi d'origine. In milioni di euro



Fonte: Uiv-Istat

\* Dati 2009

Fonte: dati Istat

Chardonnay in crescita fino al 20%

# Le uve bianche danno una spinta al valore dei mosti

Secondo anno di fila con il segno più. L'avvio delle contrattazioni sui mosti e vini della nuova vendemmia conferma i segnali di un'inversione di tendenza nei mercati all'origine (in forte sofferenza nel triennio precedente). Gli incrementi maggiori si registrano nel settore dei bianchi, ma risalgono anche i listini dei rossi. «Le previsioni sulle riduzioni della quantità raccolta - afferma Giordano Zinzani, direttore Enologia di Caviro - scesa in Italia sotto i 43 milioni di hl secondo i dati Uiv, hanno innescato un effetto accaparramento soprattutto per quanto riguarda le basi spumante, Chardonnay in primis (+15-20%), con un trascinarsi anche delle prime quotazioni delle Igt rosse».

Una vitalità che non deve trarre in inganno: nelle rilevazioni Ismea l'aumento del 20% su base annua registrato ad inizio settembre consente al prezzo medio di riportarsi semplicemente sui livelli di 10 anni fa. Una media frutto

della vistosa differenza tra i bianchi (+19% rispetto al 2001) e i rossi (-12%). E quello del colore non è il solo segnale di cambiamento sui mercati. «Quella che si sta concludendo - sostiene Gianmaria Cesari, figlio del fondatore della **Umberto Cesari**, 140 ettari a Castel San Pietro (Bo) - è la decima vendemmia anomala consecutiva». Un decennio di "pazzie" climatiche iniziate dall'abbondanza di precipitazioni del 2002 (replicate in parte l'anno scorso), la forte siccità del 2003 e 2005, fino al 2011, contraddistinto da una "stretta" finale con temperature elevate anche notturne nel Centro e Nord Italia. Così, se le caratteristiche del raccolto 2010 avevano premiato i listini di comparti specifici come quello dei "rossissimi" per aumentare il colore, o dei mosti concentrati per incrementare la gradazione, quest'anno la richiesta è diversa: uve e vini bianchi (per chi lavora soprattutto sul mercato interno) e rossi (per le aziende con respiro interna-

zionale) con adeguati valori in acidità e maturità fenolica. Oscillazioni che non consentono di instaurare rapporti commerciali duraturi e che possono mettere in difficoltà soprattutto chi punta sul marchio aziendale.

Un'altra vistosa differenza è infatti la progressiva perturbazione della scala del valore vini da tavola Igt e Doc, con i primi a svolgere spesso il ruolo più dinamico sui mercati. «Tra origine, vitigno e brand - elenca Cesari - la strada più efficace per imporsi sui mercati internazionali è la terza, seguendo l'esempio delle grandi case francesi». Moma, il marchio più noto della Cesari, sta così consolidando le vendite sia nella versione rosso che bianco nei mercati del Nord America ed Estremo Oriente. Una strada che impone un'attenta program-

**-12%**

La caduta. In negativo la variazione dei prezzi

delle uve rosse tra 2001 e 2011

mazione e un'efficace attività di promozione, e che in caso di insufficiente produzione aziendale comporta un'attenta selezione degli acquisti per garantire la stessa qualità dei vini. Funziona ancora, invece, la carta della denominazione per le quotazioni dei bianchi marchigiani, con listini saliti oltre 170 euro al quintale per Pecorino e Passerina dopo il passaggio a Docg dell'Offida. Sotto 100 euro al quintale anche le quotazioni del Chianti Classico sfuso (-50% rispetto alle quotazioni ante-crisi Usa).

«Gli Stati Uniti - afferma Jacopo di Battista, dell'azienda Querceto di Castellina in Chianti - sono per noi ancora il primo mercato, in leggera ripresa. La crisi di tre anni fa ci ha spinto ad una riorganizzazione, con l'apertura di importanti sbocchi commerciali in Sud America e Nord Europa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA