

# PREZZI SPINTI IN ALTO DAI BIANCHI

**S**ecundo 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 internazionale) 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 Ameri-

ca ed Estremo Oriente. Una strada che impone un'attenta programmazione 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 i 70 euro al quintale per Pecorino e Passerina dopo il passaggio a Docg dell'Offida. Sotto i 100 euro al quintale anche le quotazioni del Chian-

ti 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 ri-

presa. 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, Scandinavia *in primis*. Mercati monopolistici e in controtendenza, che si mostrano ancora ricettivi per i rossi e disposti a parlare la

stessa lingua del Chianti, fatta di uvaggi e di una segmentazione stretta che va dal Chianti Classico ai Supertuscan come il Podalirio, marchio di punta dell'azienda Querceto (ma nella zona il rapporto produttivo continua ad essere decisamente spostato sul Classico). Sul fronte interno invece di Battista punta a valorizzare vendite dirette e turismo locale, scelte che comportano una forte riduzione dello sfuso in favore dell'imbottigliato. Scelte con effetti che si riverberano sui mercati delle uve e dei vini, e che spiegano in parte la contrazione delle quotazioni delle uve e dei mosti già evidenziata. ●

>> CHARDONNAY IN CRESCITA FINO AL 20%. IN RISALITA ANCHE I ROSSI, CHE RISPETTO AI LISTINI DI 10 ANNI FA ACCUSANO PERÒ ANCORA UN DIVARIO DEL 12%.