

## Viaggio tra i produttori di Montalcino in controtendenza sul mercato

# Moltiplicatori di valore

## Il modello Brunello: bassa resa, prezzi elevati

DI EMANUELE SCARCI

Vince il modello Montalcino. Pochi ettari, bassa resa e tanto valore per vino e terreni. Una lezione per i tanti Consorzi italiani (dal Barolo e Valpolicella in giù), che in questi mesi cercano di frenare la caduta dei prezzi con blocchi dei nuovi impianti e sforbiate alle rese, dopo aver allargato per anni le aree delle denominazioni d'origine.

A Montalcino i 2.100 ettari iscritti a Brunello sono fermi da 23 anni e anche dopo vendemmie generose la produzione difficilmente supera la soglia di 9 milioni di bottiglie. «La resa per ettaro è fissata dal disciplinare a 80 quintali; il Consorzio l'ha abbassata a 70, ma i produttori mediamente non superano i 53 quintali. Così si fa qualità», sostiene **Stefano Cinelli Colombini**, produttore e vice presidente del Consorzio.

Dopo quattro giorni (dal 21 al 24 febbraio) di eventi, degustazioni e focus di mercato organizzati dal Consorzio, su Benvenuto Brunello è calato il sipario. Nei calici, dopo cinque anni di affinamento, è pronta l'annata 2015 di 140 produttori.

«Siamo un'isola felice che produce e vende», commenta soddisfatto il presidente del Consorzio, **Fabrizio Bindocci**. «I nostri soci non hanno mai chiesto di aumentare la produzione. Per l'annata 2015 si profila un successo: dallo scorso 16 novembre al 21 febbraio sono state richieste 5 milioni di fascette, oltre la metà di una normale produzione annuale». Soprattutto per gli



ordini anticipati per dribblare i temuti dazi americani.

Un brusco colpo di accelerazione rispetto all'anno prima quando il Brunello 2014, causa una stagione piovosissima, ha venduto solo 4,7 milioni di bottiglie. L'ultima annata del Brunello, in commercio da circa due mesi, si trova sulle piattaforme online, al prezzo più basso, fra 30 e 40 euro a bottiglia.

«Il modello Montalcino è vincente», conferma **Riccardo Illy**, patron di **Mastrojanni**. «I dati li possono leggere tutti. L'avvio bruciante degli ordini è stato favorito dai temuti dazi americani, ma l'ottima annata 2015 ha avuto il suo ruolo. E

non ci saranno altre spedizioni oltre quanto pianificato perché le disponibilità di vino è sempre la stessa». Poi Illy conferma il suo interesse per la terra del Barolo. Difficile trovare venditori? «È difficile trovare un'azienda che abbia i requisiti giusti», conclude.

Secondo **Cinelli Colombini** «per aumentare la produzione non avremmo bisogno di aumentare gli ettari di vigneto, basterebbe allineare le rese: per esempio, con 80 quintali/ettaro produrremmo 16 milioni di bottiglie e con 70 quintali 12 milioni. Oggi siamo fermi a 9 milioni ma, stia pur certo, che nessuno produttore si farà

prendere dall'avidità».

E le giacenze di vino? «L'ultimo dato indica 340 mila ettolitri delle vecchie annate, un livello basso», osserva **Cinelli Colombini**. «Infatti da quattro anni sono in continuo calo. In altre parole, si vende più di quello che si produce». Il valore delle giacenze al prezzo del vino sfuso (12 euro/litro) è di 400 milioni di euro.

«Macché ettari o rese più alte qui si tratta di moltiplicare il valore del brand Montalcino che è di 20 volte inferiore ai top wine francesi», contesta **Giampiero Bertolini**, amministratore delegato di **Biondi Santi**. «Le anteprese e le degustazioni sono strumenti insufficienti: i 20-30 produttori più grandi del Consorzio dovrebbero trainare gli altri nell'adozione di strumenti scientifici di monitoraggio del mercato e di ferreo controllo delle quantità. Il potenziale del brand Montalcino è molto superiore per esempio ai singoli brand di Bolgheri. Poi non valorizzare il Rosso che reca il nome Montalcino è un delitto. È importante che il oda del Consorzio si muova».

—© Riproduzione riservata—

## Il Prosecco doc blocca i nuovi impianti

Il governatore della regione Veneto, **Luca Zaia**, lo ha già detto: «Non firmerò mai nessun decreto per autorizzare nuove superfici alla produzione di Prosecco. Casomai si potranno recuperare piantumazioni di Glera preesistenti». Di fronte a una crisi di sovrapproduzione (600 mln di bottiglie prodotte nel 2019, il triplo rispetto al 2009) si sta perdendo quello che alcuni chiamano rapporto identità / valore, piuttosto che qualità / prezzo. Il consorzio della Doc ha annunciato che ad aprile presenterà richiesta di

un nuovo blocco per altri tre anni. I produttori (circa 1.000 su 9.600 ettari) intendono agire su riserve, stoccaggio e blocco agli incrementi di potenziale. Intanto arriva una nuova etichetta con codici ad hoc per aiutare il consumatore finale a intercettare la filiera della bottiglia, dal campo alla tavola. La modifica del disciplinare in tal senso sarà operativa già da maggio e le prime bottiglie in vendita dal primo gennaio.

**Daniela Fabro**

—© Riproduzione riservata—



vini di 850 ristoranti, per un totale di quasi 216 mila referenze. Quello che emerge mostra il Piemonte primo a New York e San Francisco, mentre la Toscana è in testa a Londra. C'è da dire che, se i vini si posizionano nelle fascia alta di prezzo, la presenza è legata in buona parte alla cucina italiana. Basta vedere infatti, che nei 2/3 dei casi, i vini in carta a New York si trovano nei ristoranti made in Italy. Punto di debolezza, il prezzo medio che seppur alto non è paragonabile ai vini francesi, primi sul fronte delle referenze a New York, San Francisco e Londra.

Il Brunello esce comunque bene tra i top wine mondiali. In particolare a New York, dove è risultato terzo tra le grandi denominazioni rosse con un prezzo medio fissato a 382 dollari a bottiglia per quasi 2 mila referenze e una presenza al 57% nei 350 locali selezionati, dato che sale considerevolmente se riferito alla ristorazione di alta fascia.

—© Riproduzione riservata—

## La Doc Sicilia tocca 95 mln di bottiglie prodotte (+19%)

È una denominazione in crescita, la Doc Sicilia arrivata nel 2019 a 95 milioni di bottiglie prodotte. Aumento di quantità di imbottigliato, che fa incrementare la produzione del 19% rispetto agli 80 milioni del 2018. «La spinta al rialzo del confezionato è frutto di diversi fattori. Primo tra tutti il passaggio da Igp a Doc a portato ad avere un disciplinare più rigido con un conseguente costante miglioramento della qualità dei vini che coinvolge tutta la filiera della viticoltura dell'isola. Poi le campagne di promozione, in Italia e all'estero, che hanno portato all'attenzione di buyers, esperti, wine lovers, consumatori, i nostri vini ed i nostri territori unici per clima, suolo e storia», commenta **Antonio Rallo**, presidente del Consorzio. La crescita della Doc Sicilia c'è stata in tutti i mercati. «L'export ha raggiunto una quota del 58% mentre il mercato interno, secondo i dati di vendita nella gdo, cresce sia in volumi sia in valore e lo fa con un trend maggiore di tutto il segmento vino». A trainare l'aumento sono i vitigni autoctoni siciliani tra i quali spiccano Grillo e il Nero d'Avola. «Se mediamente abbiamo un +19% della produzione, Grillo e Nero d'Avola hanno riscontrato un notevole successo tanto da far segnare anche un +28%». La crescita di 15 mln di bottiglie in un anno è in linea con il piano strategico e le previsioni del cda del Consorzio. «Di buono c'è il fatto che il marchio Doc Sicilia ha messo insieme 7800 aziende e 480 confezionatori. In sostanza ha dato la possibilità di promuovere tanti piccoli e grandi produttori, ha consentito di fare rumore per essere presenti sui mercati e farsi conoscere dai consumatori».

**Arturo Centofanti**

## In Valpolicella un quarto dei vigneti è sostenibile

La Valpolicella ha un'anima sempre più green. Cresce, infatti, il numero di vigneti sostenibili tanto da arrivare ad essere un quarto del totale. È quanto emerge dalle rilevazioni di Avepa (l'Agenzia veneta per i pagamenti in agricoltura), che registra una rivoluzione verde negli 8.300 ettari vitati nei 19 comuni della Doc veronese. In pochi anni (dal 2012 a fine 2019) il biologico in vigna è cresciuto del 152% in termini di superficie, con un'impennata solo nell'ultimo anno di circa il 14% a fronte di una media nazionale ferma nel 2019 a +1%. Come spiega il direttore del Consorzio tutela vini Valpolicella, **Olga Bussinello** si tratta di «una tendenza bio cominciata forse un po' tardi ma che ora non accenna a rallentare, se si considera che anche gli ettari in conversione sono cresciuti nell'ultimo anno del 10,5%». A trainare i vigneti green è soprattutto il progetto RRR (Riduci, Risparmia, Rispetta), la certificazione voluta per le aziende dal Consorzio a tutela dell'ambiente. Anche qui la crescita è in doppia cifra, +31% gli ettari RRR dall'inizio della certificazione, il 2017, a oggi. Vino simbolo della Valpolicella, l'Amarone ha una economia portata avanti da 2.273 produttori di uve e 272 aziende imbottigliatrici con 373 fruttai destinati all'appassimento. Secondo **Nomisma Wine Monitor**, il giro d'affari nel 2019 ha sfiorato i 345 milioni di euro. L'Amarone ha fatto segnare +4% sul 2018 nel valore dell'export e addirittura un +6,8 e +7,9% a volume sul mercato italiano. «Serve ora lavorare sul prezzo medio, senz'altro un aspetto da migliorare», sottolinea il presidente del Consorzio **Andrea Sartori**.

**Andrea Settefonti**