

Vendemmia. Nuove strategie anti crisi**L'Abruzzo «dichiara guerra»
al vino da tavola senza etichetta**

Guerra aperta in Abruzzo al vino da tavola. È quella che ha dichiarato il Consorzio di tutela vini d'Abruzzo, principale realtà consortile della Regione - 6mila soci, 17mila ettari di superfici vitate, 150 milioni di bottiglie vendute per un giro d'affari di oltre 300 milioni di euro realizzato ormai per il 50% all'estero - per rilanciare il settore in questo difficile 2020. «Lo scorso anno - spiega il presidente del Consorzio di tutela vini d'Abruzzo, Valentino Di Campi - le vendite all'estero di Montepulciano erano cresciute del 12%. Un trend proseguito nel primo trimestre di quest'anno con un altro +10%. Poi la crisi del Covid-19 e ora ci troviamo con l'export in flessione del 3% e le giacenze di prodotto in crescita».

Dell'Orefice a pag. 6

**L'Abruzzo «dichiara guerra»
al vino da tavola senza etichette**

Nuove strategie. Il 60% della produzione locale è ancora indifferenziata spiega il presidente del Consorzio di tutela vini Valentino Di Campi: «Dobbiamo creare le condizioni per ridurre questa percentuale di un terzo».

Giorgio Dell'Orefice

Guerra aperta in Abruzzo al vino da tavola. È quella che ha dichiarato il Consorzio di tutela vini d'Abruzzo, principale realtà consortile della Regione - 6mila soci, 17mila ettari di superfici vitate, 150 milioni di bottiglie vendute per un giro d'affari di oltre 300 milioni di euro realizzato ormai per il 50% all'estero - per rilanciare il settore in questo difficile 2020.

«Lo scorso anno - spiega il presidente del Consorzio di tutela vini d'Abruzzo, Valentino Di Campi - le vendite all'estero di Montepulciano erano cresciute del 12%. Un trend proseguito nel primo trimestre di quest'anno con un altro +10%. Poi la crisi del Covid-19 e ora ci troviamo con l'export in flessione del 3% e con le giacenze di prodotto in crescita a causa del rallentamento delle vendite in Italia e all'estero. Dobbiamo correre ai ripari con alcune azioni di carattere strutturale».

Il principale punto di debolezza da aggredire per il settore vitivinicolo regionale è stato individuato nella percentuale ancora elevata di vino commercializzato senza denominazione.

La «guerra al vino da tavola»

verrà combattuta con le armi della persuasione ovvero creando le condizioni perché sia sempre più appetibile per i produttori aderire a una denominazione d'origine. «D'altro canto che non sia più conveniente produrre vino da tavola - spiega il presidente del Consorzio vini d'Abruzzo, Valentino Di Campi - lo dice il mercato. Per garantire una remuneratività ai produttori occorre necessariamente alzare l'asticella. Ormai neanche più la distillazione è tale da consentire di assorbire il prodotto come dimostrato dalla recente campagna di distillazione di crisi per la quale sono stati spesi in Italia appena 14 milioni di euro contro i 50 stanziati. E il trend nazionale è stato confermato anche dai dati della nostra regione».

La strada intrapresa dal Consorzio per portare avanti questa battaglia al vino indifferenziato è quindi quella di un corpus di modifiche al disciplinare di produzione dei vini tutelati per valorizzare i territori e le varietà autoctone. Un percorso avviato a dicembre 2018 e che, dopo aver concluso l'iter del confronto nella filiera e con l'amministrazione regionale nei prossimi giorni dovrebbe approdare all'esame del Comitato vini del mi-

nistero delle Politiche agricole per il via libera definitivo.

Le modifiche proposte si muovono lungo due grandi direttrici: da un lato la valorizzazione del territorio attraverso la definizione di un sistema di sottozona o di "cru" che possano rappresentare le specificità dei singoli areali produttivi e, dall'altro, alcuni adattamenti di quella che in gergo si chiama la base ampelografica, ovvero i vitigni coltivabili e le percentuali del loro utilizzo nelle varie etichette per arrivare a valorizzare meglio le varietà autoctone. In particolare le cultivar a bacca bianca Pecorino, Passerina, Cococciola e Montonico che meritano una maggiore considerazione da parte dei produttori e del mercato. «Il punto - continua Di Campi - è che avevamo Doc regionali, come quella del Montepulciano d'Abruzzo o del Trebbiano, che non rappresentavano più le peculiarità degli areali e dei territori. E quindi abbiamo avviato un lavoro che punta a un miglior riconoscimento delle singole identità territoriali. Oggi abbiamo ancora che il 60% del vino prodotto in regione è vino da tavola. Con queste modifiche contiamo di poter ricondurre verso una Doc o una Igt almeno un terzo di questi quantitativi».

L'altra grande novità recente nel settore vitivinicolo abruzzese è stata la creazione nel 2010 di una Doc specifica per il rosato Cerasuolo d'Abruzzo. «Anche in questo caso - aggiunge il presidente del Consorzio - abbiamo avviato un percorso di valorizzazione dando dignità di Doc autonoma a quella che era solo una tipologia produttiva, una variante del Montepulciano. Adesso il

lavoro dovrebbe essere completato da una robusta azione promozionale per cercare innanzitutto di allargare il mercato di questo vino ancora in gran parte consumato in regione. Occorre rafforzare l'export approfittando anche dell'ottimo momento che stanno vivendo i vini rosati in particolare negli Usa. Ma per aggredire i mercati esteri oc-

corre un gioco di squadra, non possiamo lavorare da soli. Nonostante sia stata raggiunta quota 10 milioni di bottiglie di Cerasuolo, siamo ancora troppo piccoli. Per questo abbiamo avviato un percorso con altre aree vocate per la produzione di vino rosa, dalla Puglia al Chiaro del Garda. C'è ancora da lavorare. Ma la strada è quella giusta».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Valentino Di Campil. «La produzione di vino da tavola non è più conveniente. Neanche la distillazione riesce ad assorbire il prodotto per la crisi sono stati spesi 14 milioni sui 50 stanziati»



Modifiche al disciplinare
Saranno proposte una serie di variazioni alle regole di produzione per valorizzare i territori.

