



Consorzio del Prosecco. Il lancio del nuovo rosé

Il Prosecco Doc Rosé verso Usa e Nord Europa

EXPORT

Saranno prodotte 20 milioni di bottiglie e l'80% andrà all'estero

Enrico Netti

A metà ottobre inizierà l'imbottigliamento del Prosecco Doc Rosé destinato al mercato italiano. Dopo un mese sarà la volta delle bottiglie per l'export. Il via avverrà dopo la pubblicazione sulla Gazzetta ufficiale della Ue della modifica del disciplinare di produzione della Doc Prosecco. Complessivamente si tratterà di circa 20 milioni di bottiglie frutto della vendemmia 2019 mentre l'anno successivo si punta ai 50 milioni di bottiglie di Prosecco Rosé, circa un decimo della produzione. La stragrande maggioranza di queste, almeno l'80%, verrà consumata all'estero soprattutto in Nord America e Nord Europa. «Il Prosecco Rosé è una opportunità attesa dagli importatori Usa ed europei - spiega Luca Giavi, direttore del Consorzio tutela del Prosecco Doc - e ci attendiamo un grande riscontro dai mercati. È il momento del rilancio dei rosé italia-

ni in cui abbiamo una grande tradizione mentre finora i mercati internazionali hanno preferito le bollicine francesi come i Bordeaux, Provenza e Champagne». Dalla provincia di Treviso i container di Prosecco Rosé raggiungeranno Stati Uniti e Canada, Finlandia, Svezia, Regno Unito e anche la vicina Francia diventata uno dei primi mercati di consumo del Prosecco. Lo scorso anno il valore dell'export del Prosecco Doc ha toccato i 1.870 milioni con 378 milioni di bottiglie mentre i consumi interni hanno toccato i 530 milioni di euro con 108 milioni di bottiglie. Le proiezioni del Consorzio per quest'anno evidenziano un +3% dei consumi. Poi durante la pandemia le stime sono state riviste al ribasso con un -9% e dagli ultimi dati ci si attende un trend dei consumi in linea con quello del 2019. Dal punto di vista dei prezzi le etichette Rosé dovrebbero avere un cartellino superiore del 10-15% rispetto al Prosecco «per via dei maggiori costi di produzione perché le uve hanno una resa inferiore e durante la spumantizzazione devono restare per almeno 60 giorni in autoclave contro i 30 del bianco» ricorda il presidente del Consorzio. Il costo medio nella Gdo sarà intorno ai 5 euro contro i 4,5 del classico Prosecco.

«C'è fermento per questa nuova tipologia di bollicine che potrebbe essere anche l'occasione di avvicinare meglio quei mercati come quello cinese e giapponese dove si consumano più rossi e forse anche in Italia ci sarà un ritorno al rosé» aggiunge Andrea Battistella, vice direttore del consorzio. Giudizio condiviso da Giancarlo Moretti Polegato, presidente di Villa Sandi, che rimarca: «sono convinto che sarà di aiuto nel valorizzare tutto il mondo del Prosecco». Il presidente di Villa Sandi ricorda che con il boom di Prosecco a livello internazionale degli ultimi dieci anni, si è assistito ad una crescente richiesta da parte del mercato di un prodotto che non c'era: il Prosecco Rosé. «Per questo motivo, come Villa Sandi, siamo stati tra i primi sostenitori di questa innovazione di prodotto portata avanti dal consorzio Doc Treviso - sottolinea -. Per produrre il nostro Rosé utilizzeremo solo Pinot nero delle nostre vigne trevigiane e i primi ordini e i feedback avuti dai commerciali sono molto positivi. Nel 2021 le vendite di Rosé dovrebbero arrivare a valere oltre il 10% di tutte le vendite di Prosecco Doc del nostro Gruppo».

enrico.netti@ilssole24ore.com