

DENOMINAZIONI REGIONALI

L'Asti Docg resiste al lockdown, vendite all'estero cresciute del 10%

Il dato fa da contraltare al calo del 5% in Italia nei primi sette mesi 2020

Nel mondo del vino italiano e di quello piemontese in particolare non manca chi nei mesi dell'emergenza Covid ha registrato a sorpresa persino dati di vendita positivi. È il caso dell'Asti Docg, una delle principali denominazioni regionali (9.800 ettari di vigneto, 90 milioni di bottiglie prodotte tra Asti spumante e Moscato d'Asti vendute per il 90% all'estero per un giro d'affari di oltre 300 milioni di euro) che proprio nel 2020 ha registrato un importante rimbalzo delle proprie esportazioni cresciute del 10% rispetto al 2019.

«Un dato che ha sorpreso anche noi - ha spiegato il vicepresidente del Consorzio dell'Asti e del Moscato d'Asti, Stefano Ricagno - e che è dipeso dal traino positivo dei nostri tradizionali mercati di Usa e Russia, dagli

sbocchi asiatici e in Europa dal positivo trend di vendita nel Regno Unito. Un dato che fa da contraltare al calo del 5% delle vendite in Italia nei primi sette mesi del 2020 nel corso dei quali abbiamo pagato in particolar modo - noi che produciamo uno spumante da ricorrenza - la cancellazione, nel corso del lockdown, di matrimoni, battesimi e festività varie».

La vendemmia anche nell'area dell'Asti è cominciata solo da pochi giorni e si presenta con ottimi presupposti. «Le analisi effettuate sui campioni d'uva - aggiunge Ricagno - sono positive. Il grado di maturazione dei grappoli è buono come anche il contenuto zuccherino delle uve. Le aziende sono riuscite a organizzarsi anche per fronteggiare le carenze di manodopera visto che nella nostra area sta crescendo il ricorso alla raccolta meccanizzata».

L'Asti Docg già da qualche tempo ha avviato una campagna promozionale in particolare sul mercato nazionale centrata sul legame col territorio

attraverso l'adozione di alcune rotatorie stradali nelle tre province della Docg che erano abbandonate e che sono state arredate con richiami all'uva Moscato e allo spumante. Molto ci si attende anche dalla partnership triennale avviata con nuovo il brand ambasciatore, lo chef Alessandro Borghese.

Ma la vera scommessa è quella sulla differenziazione del prodotto. «Abbiamo cominciato tre anni fa con l'Asti Secco - aggiunge Ricagno - che vanta un residuo zuccherino tra i 19 e i 20 grammi litro e tra i 32 e i 50 il Demi Sec contro gli oltre 50 dell'Asti spumante convenzionale. Da poco si sono aggiunti l'extra Dry (tra 9 e 13 grammi) e da ottobre anche il Brut (6-13 grammi) e infine l'extra Brut (sotto i 6 grammi al litro). Una segmentazione che ha fatto fatica a decollare ma che ora invece sta facendo breccia a cominciare dal nostro territorio dove molti locali e ristoranti non possono più farne a meno».

—G.d.O.

90

LE BOTTIGLIE IN MILIONI

Di Asti Docg si producono 90 milioni di bottiglie tra Asti spumante e Moscato d'Asti vendute per il 90% all'estero per un giro d'affari di oltre 300 milioni di euro

