

VINO. La scelta del cda del Consorzio ricalca una decisione analoga già adottata nel 2009

Il Soave taglia le rese «Così più valore e qualità»

Per il Doc si scende a 120 quintali per ettaro, 110 per il Classico Stocchetti: «Serve equilibrio tra produzione e mercato»

Valeria Zanetti

Gestione della doc, promozione sui mercati esteri e nuove regole di produzione, all'ordine del giorno dell'ultimo consiglio di amministrazione del Consorzio del Soave (190 produttori, 50 imbottigliatori, 7mila ettari di vigne).

Per tutelare il valore dell'imbottigliato, già dalla prossima vendemmia, si prevede la riduzione delle rese per il Soave Doc da 150 a 120 quintali per ettaro e per il Soave Classico da 140 a 110 quintali per ettaro.

La scelta è stata condivisa dalle aziende e ricalca un'analoga decisione presa nel 2009, con la quale si è conseguito nel triennio successivo

un equilibrio produttivo e una gestione virtuosa di sfuso e imbottigliato. Sono comunque previste alcune deroghe per non penalizzare le aziende virtuose che operano lungo tutta la filiera dalla vigna alla bottiglia. L'indicazione che viene dal cda sarà condivisa nei prossimi giorni con le associazioni di categoria del mondo agricolo.

«Il Soave», evidenzia il presidente del Consorzio, Arturo Stocchetti, «consolida le posizioni in termini di volumi e valori ma il comprensorio ha una potenzialità che ha costante bisogno di monitoraggio e di controllo. In questi momenti occorre rispondere al mercato con misure adeguate, per non abbattere il valore del vino».



Vigneti del Soave

I rossi possono rimanere più a lungo nelle cantine. Anche per gli spumanti esistono processi che consentono l'allungamento della vita e l'immissione sul mercato tutelando le quotazioni dell'imbottigliato. Non succede altrettanto per i bianchi.

«Abbiamo scelto quindi l'unico strumento applicabile, già usato dalle principali denominazioni italiane, per recuperare l'equilibrio tra produzione e mercato, sostanzialmente stabile, a difesa del valore della doc», completa il presidente.

L'Osservatorio economico del Consorzio ha segnalato infatti che a giugno 2016 i trend di vendita si sono alli-

neati con l'anno precedente.

Spicca in cima alla lista il Soave Doc con 22milioni di bottiglie (42 milioni nell'anno) seguito a ruota dal Soave Classico che si attesta sui 6,5 milioni (12 milioni nei 12 mesi), a fronte di un complessivo di circa 56 milioni di bottiglie. Il cda del Consorzio ha affrontato anche il tema della promozione sui mercati esteri, orientata a valorizzare gli sbocchi di Usa e Giappone. All'ordine del giorno, infine, le nuove regole che condurranno ad una semplificazione della denominazione, con l'eliminazione della sottozona Colli Scaligeri e la riqualificazione del Soave Superiore Docg. ●



Si tratta di uno strumento già usato dalle principali denominazioni

ARTURO STOCCHETTI
PRESIDENTE DEL CONSORZIO SOAVE



Export

La promozione guarda a Usa e Giappone

Su quali mercati orientare la promozione del Soave?

Negli ultimi anni il Consorzio ha puntato sugli Stati Uniti e ora sta raccogliendo importanti frutti: i consumi Oltreoceano sono cresciuti del +7% rispetto al primo semestre 2015.

A questo risultato si aggiungono le forti attese da parte dei produttori per l'incoming di 14 buyer americani selezionati che arriveranno nel Soave la prossima settimana, alla ricerca di nuove referenze da lanciare.

Positivo anche il riscontro sulla piazza nipponica dove è attualmente in corso la campagna Soave by the Glass, che prevede azioni mirate per operatori di settore assieme ad iniziative per avvicinare i consumatori in oltre 300 locali tra Tokyo, Fukuoka e Osaka.

Nel Paese del Sol Levante, nel primo trimestre dell'anno, i consumi di Soave risultano triplicati rispetto allo stesso periodo del 2015 (Fonte Istat).

In vetta alle destinazioni per il prestigioso bianco veronese restano tuttavia i tradizionali sbocchi europei: la Germania si conferma mercato di riferimento e assorbe il 30% della produzione. Subito dietro il Regno Unito con il 24%. Il resto d'Europa assorbe un 10%. In Italia si consuma solo il 16% dell'imbottigliato; il 6% va attualmente negli Usa. **Va.Za.**