Le associazioni del vino richiamano alla qualità

iqualita-associazioni-vino-1-b6b16375

L’Italia è tra i leader mondiali della produzione enologica biologica. Dati alla mano, su 67.000 viticoltori totali, nel nostro Paese, sono circa 16.000 i produttori di vino specializzati nel biologico (fonte Rete Rurale – Ministero Agricoltura 2017-2018). Tali operano su una Superficie Agricola Utilizzata (SAU) che, per una produzione di 500 mio di litri prodotti, triplicata negli ultimi 6 anni, ammonta al 15% di 1,9 mio di ettari di terreni complessivamente destinati a viticoltura lungo lo stivale.

FEDERBIO-COLDIRETTI: ACCORDO PER IL VINO BIO

È questo il presupposto su cui si fonda l’accordo firmato di recente tra **Federbio** e **Coldiretti** a **Vinitaly** con l’obbiettivo di tutelare e sviluppare l’agronomia e la produzione di vino biologico. E, non di meno, le tecniche biodinamiche, seppure solamente i capitolati della produzione biologica siano riconosciuti a livelli UE (regolamento 203/2012), mentre, al momento, tali metodologie godono di



alcune certificazioni legate ai disciplinari come quelle fornite da Demeter. La

recente crescita in questi segmenti di mercato, come spiega il **Consigliere delegato di Federbio Mariagrazia Mammuccini**: “È da imputare al regolamento comunitario che prima riconosceva come biologica solamente l’uva, cioè la produzione agricola. Dal 2012 la normativa regolamenta anche la parte enologica, ossia i processi di vinificazione, imbottigliamento e distribuzione”. Secondo Federbio i risultati si sono visti e le regioni che hanno recepito più velocemente i regolamenti sono Sicilia, Puglia, Toscana, Marche e Veneto. Nell’antica Trinacria per esempio 1 ettaro su 4 è coltivato ad agricoltura biologica. E prosegue Mammuccini: “È una direzione che stanno prendendo anche in Franciacorta e

in Chianti-Fontodi per esempio- o in zone che identificano doc rinomate per l'altissima qualità come il Valdarno di Sopra". A dimostrazione che l'identikit del produttore di vino biologico non è riconducibile solamente ad aziende dedicate in esclusiva a questa metodologia, ma anche a imprese enologiche convenzionali che stanno dedicando parte della loro produzione a queste tecniche. Se è vero che l'agronomia biologica non prevede l'uso di pesticidi ne di anticrittogamici, un tema centrale resta l'impiego dei solfiti nella fase enologica: "Nei vini biologici è assente, o consentito ma ridotto – in questo secondo caso dice Mammuccini – per rendere il vino biologico stabile anche per l'export. Tuttavia se il viticoltore tutela la salute dell'uva in campo, il vino risulterà altresì stabilizzato e l'impiego di solforosa pressoché inutile. Ad aiutarci è il rispetto della biodiversità". Un richiamo esplicito al concetto di cultivar o meglio alle uve di specifici territori dove all'originarietà della pianta si collegano tecniche e nozioni tradizionali dei viticoltori, quando questi ultimi sono esperti nel processo di lavorazione dell'uva, a tal punto da ottenere un prodotto enologico di qualità e nel contempo fisicamente e chimicamente stabile. "Così si esaltano le diversità e le identità dei territori – conclude Maria Grazia Mammuccini – è però richiesta una superspecializzazione da parte dei produttori".

OPPORTUNITÀ NELLA FASCIA MEDIA



Come devono orientarsi bar e ristoranti in un mercato enologico che sia nei consumi "in casa" che in quelli "fuori casa" ravvisa gli aumenti di prezzo recentementeconfermati da **IRI** (in gdo e nei Cash&Carry) a Vinitaly? Il Presidente **ONAV Vito Intini** chiarisce che: "Fino a quando la produzione di un vino è contenuta e la sua qualità ottimale, il prezzo può anche incrementarsi. Ma se usciamo dall'alto posizionamento ossia dalla fascia 15-50 euro per bottiglia che è destinata alla regalistica e ai consumatori altospendenti, è vero che il mercato è in una fase in cui è richiesta qualità". In un Paese come l'Italia caratterizzato da un mercato molto frammentato sia dal lato domanda che sotto il profilo dell'offerta, continua Intini: "I ristoratori di piccole medie dimensioni dovrebbero lavorare sulla differenziazione. Esistono tanti ottimi prodotti nella fascia 7-10 euro che sbicchierati possono garantire margini interessanti. Nei corsi ONAV i professionisti della ristorazione sono la maggioranza e a loro insegniamo a riconoscere la qualità del prodotto, affinché arrivino a

formulare una proposta corretta al giusto prezzo”. Un atteggiamento teso a favorire la professionalità e l’accessibilità del cliente anche verso prodotti ed etichette meno noti. Una didattica completa insomma, dalla produzione al servizio, soprattutto da quando Onav e Aspi si sono unite le rispettive competenze. Conclude Intini: “Attraverso l’assaggio Onav ha una tradizione nell’analisi del prodotto, mentre Aspi, cui sono iscritti i professionisti delle realtà più prestigiose, ha esperienza nell’insegamento di conoscenza, abbinamento gastronomico e capacità di comunicazione del prodotto”.

VINI DIVERSI A “TUTTO PASTO”



In qualità di Direttore Generale Aspi e di sommelier del servizio di catering fornito dal tristellato ristorante Da Vittorio, **Alberto Merico**, spiega che: “Durante l’attività di selezione del vino puntiamo in particolare sulle aziende che fanno ricerca per proporre qualità e novità”, mentre sotto il profilo commerciale, prosegue: “Dovremmo assumere un atteggiamento alla francese, tipico della vendita degli champagne, in cui le grandi marche fanno da traino al resto del mercato”. Un secondo motivo di discussione in termini commerciali è poi legato alla somministrazione: "In molti casi i prezzi elevati del vino e le normative del codice della strada ne limitano il consumo. Per tanto bisognerebbe mettersi nelle condizioni di incentivare il cliente a prolungare e dilazionare la beva –prosegue Merico – predisponendolo all’assaggio di prodotti differenti secondo le diverse portate, dall’antipasto al dolce. Iniziando dunque col proporre spumanti all’entrata, per arrivare ai vini passiti a fine pasto, di grande tendenza in quest’ultimo periodo”.