

L'ITALIA CHE VINCE **VENETO**

# CALICCI COLMI DI ESPORTAZIONI

È veneto un terzo di tutto il vino italiano venduto all'estero. E quest'enorme volume di vendite all'estero nei primi sei mesi del 2011 è cresciuto del 15 per cento.

**Q**uasi un vino su tre esportato in Italia è veneto (il 29,6 per cento dell'export totale italiano). E nessuno può più dubitare del dato quando diciamo: Prosecco, Amarone, Valpolicella, Recioto, Soave, Bardolino, Lison (il Tocai veneto), i vini del Garda, Colli Trevigiani e via elencando. Tutti insieme, i 12 vini docg, i 26 doc e i 10 igt del territorio valgono 1,158 miliardi di vendite all'estero, che nei primi sei mesi dell'anno sono cresciute del 15 per cento, e un terzo del valore del comparto agroalimentare veneto (4,7 miliardi nel 2010) è fatto di rossi, bianchi e spumanti. Oggi la domanda che tutti si pongono è la seguente: si può spingere ancora sull'export per compensare la crisi del mercato domestico e del canale degli hotel e ristoranti?

«Bisogna presentarsi sui mercati esteri con più forza, selezionando bene gli investimenti e presentandoci in maniera più organica» sottolinea Franco Manzano, assessore regionale all'Agricoltura. «Per questo rivolgo anche un appello a Fiera di Verona e Vinitaly in particolare, perché riesca a organizzare e a rafforzare con il suo prestigio i rapporti tra la nostra industria del vino e i nuovi mercati stranieri».

Il punto è infatti riuscire a sfondare il muro della burocrazia dei Paesi emergenti e farsi notare con determinazione: «Da soli si può tentare, ma è difficile» spiega Lucia Paladin, titolare insieme con i fratelli delle omonime cantine di famiglia, 1,2 milioni di bottiglie prodotte per 7 milioni di

fatturato. «Io credo che servano un'azione sistematica, trattative e finanziamenti istituzionali per facilitare l'ingresso dei produttori italiani sui mercati asiatici o semplicemente extraeuropei».

Cantine Paladin li conoscono in presa diretta: «Esportiamo a Hong Kong e in Giappone dalla fine del '98 e sappiamo bene l'importanza ma anche la difficoltà di spingerci in Asia, ma oggi è necessario. Anche se la Ue, Germania e Austria in testa, sono ancora il nostro primo sbocco commerciale». La viticoltura in Veneto è tradizione. Villa Sandi è la cantina del Cartize, legata al nome della famiglia di Mario Moretti Polegato, l'inventore della scarpa che respira. Il Consorzio Valpolicella è una delle realtà più apprezzate, per poi arrivare a nomi come Tommasi e Negrar per quanto riguarda le delizie dell'Amarone. «Oltre ai grandi e costosi vini, occorre

tenere conto anche di altre realtà come il Prosecco, il primo doc d'Italia per volumi di produzione» continua Manzano. «Siamo dovuti intervenire per regolamentare la produzione e il prezzo, con l'obiettivo di restare competitivi per i prossimi 10 o 15 anni». In poche parole, non ci si può permettere una lotta accanita in questo campo. Con il rischio di perdere fatturato e margini. «Oggi si producono ben 1,2 milioni di ettolitri di Prosecco, destinati a raddoppiare nei prossimi tre anni, e l'impatto va guidato perché il mercato riesca ad assorbirlo. Per questo ci siamo mossi con un accordo: 1 euro il prezzo all'ettolitro e tetto alla produzione. Il Veneto potrà produrne su una superficie pari a 16.500 ettari (circa 2,4 milioni di ettolitri), il Friuli invece avrà a disposizione 20 mila ettari. Tutte le eccedenze si chiameranno Glera (il vitigno del Prosecco) ma non potranno essere vendute come Prosecco».

Il tentativo è quello di lavorare sulla qualità, per dare un nuovo futuro a una filiera ormai matura. «Il Prosecco ormai è una Ferrari, che bisogna essere capaci di guidare» conclude Manzano. «E siccome tutti vanno sui mercati emergenti, vincerà chi ha non solo il pilota ma anche il team migliore». Il messaggio è sempre: fare sistema. Come dimostra il successo delle iniziative turistiche abbinate alla degustazione dei prodotti doc e docg: «Il Veneto è la prima regione turistica d'Italia. E, quando si parla di promozione dell'industria del territorio, non va mai dimenticato».



**Nel vino si lavora concordi**  
L'obiettivo di un settore molto forte è quello di «fare sistema», sottolinea Franco Manzano, assessore all'agricoltura.