

Empolese Valdelsa

Il vino tra luci e ombre «Settore in difficoltà Adesso nuovi mercati»

Ciampi a pagina VI



Il calice è mezzo pieno «Vino, affari in calo Occhi sui nuovi mercati E impegno sostenibile»

La Cantina Sociale Colli Fiorentini tira le somme dopo il Vinitaly:
«Grande interesse per le nostre etichette e per gli investimenti 'green'
Ma per il settore è un periodo difficile, gli acquirenti sono sempre meno»

MONTESPERTOLI

Il vino 'verde' ha attirato interesse al Vinitaly di Verona che si è appena concluso. 'Green' come si usa dire oggi. Per essere più precisi: la Cantina Sociale Colli Fiorentini di Val Virginio a Montespertoli ha messo in mostra le proprie etichette di rosso Docg Chianti e anche il processo di produzione, che ha visto di recente un forte investimento sull'energia derivata dal fotovoltaico (investimento appunto da un milione di euro).

«Impegno notevole - ha spiegato il presidente Ritano Baragli, sentito in merito - che stiamo sostenendo, e che comunque ha suscitato interesse. Anche i vini hanno suscitato interesse, ma dobbiamo dire che l'essere circondati da guerre non fa bene al nostro tipo di economia». Parole più che chiare. Ogni riferi-

mento a Ucraina e Medio Oriente non è affatto casuale. Baragli ha poi rincarato la dose, anche su note ufficiali: «Dal calo degli acquirenti alla svalutazione delle etichette, dalle divisioni interne alla guerra all'alcool. Il settore del vino sta vivendo un periodo di grande difficoltà, e Vinitaly per noi non è solo un'occasione di incontro coi nostri clienti esteri, ma anche di discutere attivamente di queste problematiche. Il mercato è fiacco e, nonostante gli sforzi di Fiera Verona, al Vinitaly ci sono 4300 espositori e 1200 possibili compratori. Ci sono troppi venditori rispetto agli acquirenti, dobbiamo riuscire a dare il giusto valore al vino che vendiamo e al vino dei nostri soci, non possiamo svenderci in un mercato che è diventato troppo agguerrito. Il ceto medio ha perso potere d'acquisto e tutto il mondo del vino ne sta risentendo, ma le divisioni non

servono. Noi continuiamo a puntare sulla cooperazione per dare futuro alle aziende che da sole non andrebbero da nessuna parte».

«Stiamo facendo molti incontri con nuovi potenziali clienti e cerchiamo di crescere con le vendite all'estero, che a oggi rappresentano meno del 10% del nostro fatturato - conclude Baragli - ma il contesto economico e sociale non è affatto semplice. A oggi, stiamo assistendo a una lotta all'alcol che però non può essere una lotta contro il vino, in cui il tenore al-

colico pesa molto meno rispetto a quello dei superalcolici, sempre più diffusi. Inoltre - ha concluso - non dimentichiamo che il vino è alla base della nostra dieta mediterranea che ci pone tra i popoli più longevi del mondo e fa parte a pieno titolo della nostra cultura non solo enogastronomica».

Poi anche il bicchiere... mezzo pieno all'innovativo Winebar del Chianti: «Il winebar del Consorzio Vino Chianti è stato un grande successo con uno straordinario afflusso di visitatori: secondo le nostre stime, sono stati 18mila gli assaggi effettuati al nostro bancone. L'effetto calamita sul nuovo stand è stato importante: sono venute persone da tutto il mondo per assaggiare i nostri vini», ha spiegato il presidente del Consorzio del Chianti, Giovanni Busi. In alto, comunque, i calici.

A.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Vogliamo crescere
con le vendite
all'estero che a oggi
rappresentano meno
del 10% del fatturato**



Lo stand Valvirginio Cantina sociale Colli Fiorentini al Vinitaly di Verona

