

I TERRITORI EMERGENTI  
DEL VINO TOSCANO? A  
CORTONA SI STA IMPONENDO  
IL SYRAH, SUVERETO È TERRA  
DI SANGIOVESE E VITIGNI  
INTERNAZIONALI, LA VAL D'ORCIA  
SEGNA LA CONTINUITÀ  
DEL SANGIOVESE TRA  
MONTALCINO  
E MONTEPULCIANO

# CRESCONO LE GIOVANI DOC

di Alessandra Piubello

Per prestigio dominano Montalcino con il suo Brunello, Bolgheri, Chianti Classico, Montepulciano con il suo Nobile. Ma la Toscana del vino è un mondo fatto anche di territori meno celebrati e conosciuti, le cui denominazioni dimostrano vitalità e fermento.

## SYRAH A CORTONA

“Siamo una doc giovane – afferma **Stefano Amerighi**, presidente del **Consorzio Cortona doc** – e paghiamo la mancanza di storicità, ma abbiamo dalla nostra parte l'energia della sperimentazione e una maggior scioltezza nell'affrontare il mercato senza schemi precostituiti”. Amerighi fonda la sua azienda nel 2001 e ha una produzione di 40mila bottiglie su circa 11 ettari, presente con un export del 40% in 20 Paesi. Le vendite, nel canale horeca, vengono fatte in allocazione e gestite da agenti diretti. “Con la spedizione allego una mia lettera, perché conosco personalmente i miei clienti. È un rapporto umano instaurato negli anni: per fare un esempio alcuni miei clienti hanno ritirato l'allocazione anche se la loro attività era ferma”. Il territorio è particolarmente vocato per il Syrah, come dimostrarono i D'Alessandro, i primi a

produrlo nel '92. “L'associazione tra Syrah e Cortona – spiega **Filippo Calabresi**, dal 2015 a capo dell'azienda acquisita dal padre dalla precedente proprietà – è una realtà. Se prendiamo a modello i vini del Rodano, il nostro territorio è quello dallo stile più simile. La direzione è verso Syrah dai colori scarichi, freschi e di facile beva”. **Tenimenti D'Alessandro** è un'azienda di 30 ettari vitati, con una produzione di 100mila bottiglie, destinate al 50% all'estero, in 15 Paesi. “In Italia – spiega Calabresi – siamo presenti per un 85% in horeca, il resto a privati e vendita diretta, il tutto gestito da agenti diretti”. **Fabrizio Dionisio** comincia la sua attività nel 2000. Sceglie di dedicarsi solo allo Syrah, dedicandogli i suoi 15 ettari e le 50.000 bottiglie prodotte, suddivise equamente fra Italia ed estero. Il canale distributivo è primariamente on-trade, il restante suddiviso fra un 10% in off-trade e un 10% in e-commerce. “Siamo cresciuti gradualmente – racconta Dionisio, che è anche vice presidente del consorzio – come sta crescendo la doc del nostro territorio, ricco di biodiversità e poco antropizzato. Nel consorzio ci sono 30 produttori, c'è energia e voglia di fare. Abbiamo tanti progetti, Covid permettendo”.

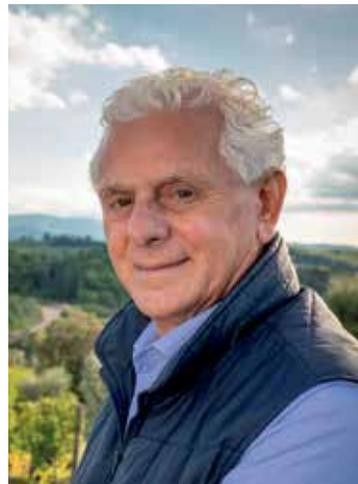
## SUVERETO FA SQUADRA

**Petra** è una cantina iconica, un'oasi naturalistica con 103 ettari vitati su 400. “Nel 1997 – racconta **Francesca Moretti**, presidente **Terra Moretti Vino** – dopo un viaggio a Bordeaux, decidemmo di creare un'azienda “alla maniera bordeaux”. Oggi siamo tra i fondatori di Suvereto Wine, nata per promuovere Suvereto, uno dei borghi più belli e antichi d'Italia, e lo faremo attraverso la forza e la bellezza del vino”. L'azienda è presente per un 96% nel canale horeca, il resto nell'on-line. Vende circa 1 milione di bottiglie per il 60% all'estero, in circa 60 Paesi. “Il 2020 per Petra – afferma **Massimo Tuzzi**, amministratore delegato di Terra Moretti Vino – è stato inaspettatamente soddisfacente: abbiamo chiuso con un più 28,8% rispetto al 2019. Crediamo che il terroir di Suvereto, per le sue caratteristiche peculiari, emergerà come zona di alta vocazione”. **Tua Rita**, nata negli anni '80, è un'azienda di riferimento del territorio, ambasciatrice riconosciuta nel mondo, dove esporta in 70 Paesi il 96% delle sue 350mila



Dall'alto, a sinistra, Stefano Amerighi, Filippo Calabresi di Tenimenti D'Alessandro, Alessandra e Fabrizio Dionisio; Francesca Moretti (Terra Moretti Vino), Luca Recine e Francesca Bellini (La Frallucca); Stefano Frascolla (Tua Rita)

In apertura, Petra a Suvereto (Terra Moretti Vino)



Da sinistra: Vigna Melo di Podere Forte, Donatella Cinelli Colombini e Pasquale Forte (foto di Gabriele Forti)

bottiglie. “Il brand nel 2020 ha tenuto – afferma **Stefano Frascolla**, al timone aziendale – e a inizio pandemia non ci avrei scommesso. Tra i produttori c’è coesione e comunità d’intenti, convinti come siamo delle potenzialità non solo vitivinicole ma anche enoturistiche della zona”. E anche Frascolla evidenzia il contributo atteso da Suvereto Wine, di cui è cofondatore. “È nata un anno fa con l’appoggio dell’amministrazione comunale e ambisce a diventare un consorzio riconosciuto dal ministero”. Sullo spirito di squadra del territorio pone l’accento **Luca Recine**, dell’azienda **La Fralluca**: “Stiamo lavorando per creare un brand territoriale forte, tutti insieme, aziende piccole e marchi affermati, consci delle potenzialità della nostra zona, così diversificata a livello di suoli, di altezze ed esposizioni”. La Fralluca, nata nel 2005 dalla passione di Luca Recine e la moglie Francesca Bellini, è un’azienda di 10 ettari, con una produzione di circa 50mila bottiglie, suddivise equamente fra mercato interno ed estero.

#### INVESTITORI IN VAL D’ORCIA

La Val d’Orcia è una delle principali attrazioni turistiche, paesaggio patrimonio Unesco dal 2004, e prima della pandemia attirava un milione di presenze turistiche, il 52% proveniente dall’estero. “Abbiamo avuto un

grande contraccolpo – spiega **Donatella Cinelli Colombini**, al suo secondo mandato come presidente del **Consorzio Orcia Doc** – considerando che il 60% delle cantine è dotato di struttura ricettiva”. Cinelli Colombini è titolare dal 1998 di **Fattoria del Colle** con 17 ettari vitati, 80mila bottiglie prodotte e 76% di quota export. “La nostra è una doc giovane, ma negli ultimi tempi le aziende sono cresciute in consapevolezza vitivinicola, raggiungendo un buon livello qualitativo, sono arrivati anche nuovi investitori. La vicinanza di Montalcino e di Montepulciano ci è di stimolo a migliorare: siamo molto uniti e facciamo squadra”. **Podere Forte** nasce nel 1997 quando **Pasquale Forte**, imprenditore dell’automotive, vide nella bellezza dei luoghi e nel podere in stato di abbandono le grandi potenzialità future, acquistando una proprietà oggi di 168 ettari totali, dei quali 22 vitati. “Gli studi condotti da diversi anni sulle singole parcelle – afferma Forte, che produce 50mila bottiglie destinate al 70% all’estero – confermano un terroir raro e unico, con un microclima particolare che, se sapientemente interpretato dalla mano dell’uomo, emergerà anche fra i blasonati. La denominazione in cui ci troviamo ha grandi prospettive in termini di sviluppo”.