



# UNO E TRINO. PRATICAMENTE DIVINO

Presente e futuro del Prosecco,  
il vino italiano più conosciuto al mondo.  
Ne parliamo con i Presidenti  
dei tre Consorzi di Tutela

*di Alessandra Piubello*

Innocente  
Nardi



**L**eggiadro Prosecco. Volteggia leggero danzando in punta di piedi nella sua spontanea morbidezza. Tacciato di inconsistenza, non meritevole di far parte del privilegiato olimpo dei vini colti. Eppure amato e diffuso al punto di essere il simbolo delle bollicine italiane nel mondo. Testimonianze di autori latini confermano che la vite si coltivava in zona già da più di 2000 anni. Il Prosecco (antica è la sua origine, addirittura precedente alla colonizzazione dei Romani) giunge dal Carso triestino alle colline di Conegliano molto probabilmente a fine Settecento.

Questa data “ufficiale” fissata dagli studiosi è più virtuale che reale, considerando che la sua presenza in loco pare essere già effettiva ai primi del Settecento. Da allora la fama di questo vino garbato è cresciuta a tal guisa da diventare il vino italiano più conosciuto al mondo. L’acclamato successo nasconde l’insidia dell’omologazione, di scelte programmatiche basate più sui guadagni che sulla qualità e di possibili scorciatoie nell’utilizzo di vitigni non previsti dal disciplinare. I fattori che hanno creato il fenomeno Prosecco vanno cercati anche indietro nel tempo, nella storia degli uomini del territorio, da Marco Giulio Balbi Valier ad Antonio Carpené. L’intuizione di quest’ultimo di fondare la Scuola di Viticoltura ed Enologia a Conegliano nel 1876 contribuì al miglioramento della viticoltura e dell’enologia.

Ma ora parliamo un po’ di export, di numeri e di mercati con i tre presidenti, Innocente Nardi, Presidente del Consorzio di Tutela del Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore (Docg), Armando Serena, Presidente del Consorzio Vini Asolo Montello (Docg), e Stefano Zanette, Presidente del Consorzio Prosecco Doc.



Stefano  
Zanette



Armando  
Serena

## I NUMERI DEL PROSECCO

Il Prosecco prosegue l’ascesa sui mercati esteri, un successo sorprendente. Il suo segreto? L’immediatezza di beva, la freschezza gustativa, l’informale semplicità che lo rende comprensibile a tutti, la versatilità, la moderata alcolicità, e, non ultimo, un prezzo accessibile. Nel 2014 il volume del Prosecco Doc è cresciuto del 27%, passando da 241 a 306 milioni di bottiglie.

La produzione del Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore, dai dati del nuovo Rapporto del Centro Studi del Distretto, relativo all’anno 2013, si attesta sui 72,4 milioni di bottiglie, che corrisponde ad un valore stimato pari a 362,2 milioni di euro. Tanto per raffrontare



*Vigneti di Prosecco ai piedi di Asolo*

un po' di cifre, sempre in questa denominazione, nel periodo 2003-2013, l'evoluzione dei volumi imbottigliati si è contrassegnata per una costante crescita, segnalata da un +83,4% per la Docg e da un +106,5% per lo Spumante Superiore Docg. Per il Prosecco Asolo Docg le cifre sono di 2,9 milioni di bottiglie.

## UN FENOMENO GLOBALE

I dati dell'export ovviamente divergono per le tre denominazioni, così diverse, tanto che a volte risulta difficile far capire ai consumatori stranieri (e italiani) le peculiarità. Certo, Prosecco è la parola magica nel mondo che fa subito venire voglia di bere spensieratamente, poi però bisogna anche far conoscere la piramide del fenomeno Prosecco e in questo i consorzi stanno lavorando. Pensiamo al termine Prosecco: addirittura per i consumatori meno esperti ha assunto il significato di spumante in senso lato, sbaragliando tutte le altre denominazioni. L'export per il Conegliano Valdobbiadene, come ci ha dichiarato il presidente Innocente Nardi, rappresenta una quota del 42% per l'intera denominazione. Sempre stando ai dati del nuovo Rapporto del Centro Studi del Distretto, relativo all'anno 2013, il mercato internazionale dello Spumante Docg ha raggiunto un nuovo massimo con un valore della produzione pari a 132,2 milioni di euro corrispondente ad un volume di 28,5 milioni di bottiglie (4,64 euro a bottiglia).

Rispetto al 2012, si è registrato un aumento delle vendite sia a valore (+0,2%) che a volume (+0,6%). Nel lungo termine (2003-13), la crescita dei volumi assorbiti dai mercati esteri è stata pari a un +196,1%. Se guardiamo ai principali interlocutori della Denominazione Conegliano Valdobbiadene, la Germania si conferma nel 2013 il primo paese importatore di Spumante Docg a valore con 29,6 milioni di euro.

La flessione pari al 5,9% su base annua è stata compensata da un aumento del livello dei prezzi franco cantina del +1,8%, un risultato importante se si considera che il mercato tedesco è da sempre molto competitivo.

La Svizzera, secondo mercato estero della Docg, ha raggiunto una quota pari a 28,8 milioni di euro. Le esportazioni in questo Paese rappresentano il 21,8% delle vendite all'estero. Molto promettente si presenta poi il mercato inglese, che ha denotato un significativo aumento del valore con un +11,3% su base annua. Oltreoceano gli Stati Uniti si sono collocati, nel 2013, al quarto posto tra i mercati e si sono contraddistinti per una crescita elevata (+11,9% in raffronto al 2012). Un exploit è rappresentato dai Paesi scandinavi: le vendite assorbite da quei Paesi sono aumentate del 62,1% a valore, mentre in raffronto al 2003, la crescita delle quote di mercato a volume è stata pari a un +387,5%, pur rappresentando un valore pari a 3 milioni di euro relativo ad un volume di 609.000 bottiglie (4,86 euro a bottiglia).

Altri dati invece per il Prosecco Doc, che esporta il 65% dell'intera produzione, con il restante 35% dedicato al consumo interno. Entrambi i mercati crescono con percentuali rilevanti, come ci spiega il presidente Stefano Zanette. Il più performante risulta il Regno Unito che nel 2014 ha registrato +61% di incremento sul 2013 quando aveva registrato +57%. Una bottiglia su quattro che lascia l'Italia va nel Regno Unito. La Germania, mercato storico di riferimento per il Prosecco, è sostanzialmente stabile nel numero di bottiglie importate con piccole variazioni inferiori al 2%. Ma sta avvenendo un cambiamento importante, un po' in linea con gli altri mercati: le bottiglie di Prosecco Frizzante stanno cedendo il passo al Prosecco Spumante a significare che anche il consumatore tedesco ora è più disposto a investire sul top di gamma. Gli Stati Uniti è un altro mercato che sta dando grandi soddisfazioni con incrementi a doppia cifra.



Nel 2014 ha registrato un +34%. Anche i cugini francesi sono interessati al Prosecco Doc, tanto che nel 2014 l'impennata di consumi è stata del +25%. Altri mercati presentano tassi di crescita persino a tre cifre, come alcuni paesi dell'Est Europa e dell'Asia ma sono ancora da considerarsi mercati al debutto. I primi tre mercati da soli si accaparrano i due terzi dell'intero export che vale oggi circa 200 milioni di bottiglie. Il Regno Unito da solo ne importa oltre 54 milioni. In breve, per il Prosecco Doc il Regno Unito si piazza al primo posto con una quota pari al 27% dell'intero export (che per la Doc vale 200 milioni di bottiglie). Al secondo posto si colloca la Germania con il 21% della quota export. Gli USA con il +18% della quota export nel 2014 conferma un trend di crescita ancora molto promettente. In Norvegia risultano incrementi importanti (+62% nel 2014) e il trend continua a crescere. In Cina l'export corrisponde ad un 1% (3 milioni di bottiglie) delle esportazioni complessive, ma è un mercato promettente che sta aumentando.

Per l'Asolo Docg, il presidente Armando Serena esprime le sue difficoltà nel fornire dati precisi, in quanto il Prosecco nei codici doganali è censito assieme ad altri spumanti e al momento la struttura per questa denominazione è ancora piccola e con pochi strumenti operativi di elaborazione. L'export comunque è il 65% del totale, diviso fra Nord America per il 68%, Paesi UE per il 25% e altri Paesi Extra UE per il 7%.

## LA PROIEZIONE AL 2015

**La Regione Veneto stima che nel 2015 saranno distribuite nel mondo oltre 400 milioni di bottiglie di Prosecco ottenute dai 20.000 ettari**

### **Doc e dai 6.000 ettari Docg. Una stima plausibile? Ci saranno ripercussioni sui prezzi?**

“È possibile - risponde Stefano Zanette - ma va tenuto in considerazione il fatto che il Prosecco è un prodotto della terra e soggiace alle sue leggi. Quest'anno per esempio l'andamento climatico è stato fortemente penalizzante in campagna e i pronostici di produzione sono andati delusi. Tuttavia, stando al trend di crescita degli ultimi anni, è plausibile che si possa arrivare vicino ai 400 milioni di bottiglie nel 2015.

E parlo solo della Doc, alla quale per completare la panoramica del mondo Prosecco andrebbero aggiunte le quote delle due Docg (quasi 80 milioni per il Conegliano Valdobbiadene e oltre 2 milioni per l'Asolo). Si tenga presente che l'incremento del 2013 rispetto al 2012 è stato del 24,2% e nel 2014 la produzione ha registrato un +27%. Se nel 2015 ci fosse un aumento nello stesso ordine di grandezza per la Doc, le tre denominazioni insieme (Doc Prosecco più Docg Conegliano Valdobbiadene e Docg Asolo) genereranno ben più di 400 milioni di bottiglie e ciò richiederà politiche di governance attente e prudenti nella gestione del nuovo delicato equilibrio fra domanda e offerta. In ogni caso, con ogni probabilità nel 2015 si verificherà che la domanda si confermerà superiore alla nostra capacità di offerta.

Quindi non potrà esserci una tensione verso il basso, è più probabile che avvenga un riposizionamento dei prezzi del Prosecco Doc verso l'alto. Tale orientamento dovrebbe riguardare solo i vini di primo livello, i cosiddetti entry level, non le bottiglie che già si collocano nella fascia di prezzo medio-alto. Pertanto il Prosecco continuerà ad essere accessibile a tutti”.



*Degustazioni di  
Prosecco Superiore  
a Tokyo*



Ed ora parla Innocente Nardi: “Il Conegliano Valdobbiadene Docg, proprio per le sue caratteristiche storiche (denominazione nata nel 1969) e territoriali (zona collinare di soli 15 Comuni) non ha margine di crescita quantitativa superiore all’1-2% l’annuo. Pertanto il mercato non potrà che recepire solo l’aumento di valore derivante dalla capacità dei produttori del Conegliano Valdobbiadene e del proprio Consorzio di Tutela nel far conoscere ai consumatori la qualità della Denominazione”. Ecco il parere di Armando Serena: “Siamo coscienti che il Prosecco deve mantenersi sulle quotazioni vicine a quelle attuali. Posto che i ribassi dovranno cessare, i rincari non dovranno andare oltre ad un 10-15%: è essenziale non discostarsi dall’attuale posizionamento. Una volta che sarà stabilizzata la situazione a seguito della poca quantità prodotta nel 2014, a fronte di un’aspettativa di un raccolto normale per il 2015, la domanda ed offerta dovrebbero essere in grado di riequilibrarsi. Salvo che non ci siano ulteriori esplosioni delle vendite, come si è verificato l’anno scorso”.

## I CANALI DI VENDITA

“Il canale Ho.Re.Ca. - afferma Innocente Nardi - è il nostro punto di riferimento. I dati Ho.Re.Ca. del Conegliano Valdobbiadene nel 2013, a livello nazionale, vanno in direzione opposta rispetto all’attuale congiuntura economica: +8,9% in valore e +7,3% in volume in un panorama generale che vede questo importante canale in calo”. “Si sta registrando - è ora la volta di Stefano Zanette - un sempre maggior consumo domestico, quindi legato alla Gdo. La differenza è che il Prosecco contrariamente ad altri prodotti, non soffre nel fuori casa, anzi registra una progressiva crescita anche nell’Ho.Re.Ca. Decisamente in controtendenza”.

## INTERVENTI LE IMITAZIONI

“Far conoscere il territorio ed il patrimonio enologico delle denominazioni del Prosecco dimostrando come questo rappresenti un motivo di orgoglio per l’Italia - commenta Innocente Nardi - un impegno che ha visto uniti in più occasioni il Consorzio di tutela della Docg Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore, il Consorzio di Tutela della Docg Asolo Prosecco Superiore e il Consorzio di Tutela della Doc Prosecco. Abbiamo lavorato in sinergia anzitutto per la Tutela verso i Paesi Terzi per impedire la produzione e vendita di vini che imitano il Prosecco.

Una tutela possibile grazie agli accordi bilaterali, che già negli Stati Uniti hanno portato a questo importante risultato. Per ottenere questo risultato il primo imperativo è fare squadra e lavorare assieme: un’esigenza che i tre consorzi hanno capito bene. Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg e Prosecco Doc hanno organizzato insieme iniziative anche in Cina per presentare una delle realtà enologiche più importanti d’Italia ed educare il mercato alla corretta conoscenza delle diverse declinazioni.

Insieme abbiamo costituito la società consortile Sistema Prosecco che unisce i tre consorzi del mondo Prosecco nell’attività di contrasto per vie legali. Per esempio si è fatta un’azione in Inghilterra contro il Prosecco alla spina”. “Sul fronte della tutela - aggiunge Zanette - la Sistema Prosecco sta lavorando molto bene per tutti e tre i Consorzi sulla lotta alla contraffazione sia in Italia che nel vasto bacino dell’export. Il Prosecco è presente in circa 100 Paesi del mondo ma in almeno 80 sono stati riscontrati tentativi di contraffazione”.