

La doc Prosecco allarga la produzione al rosé





Stefano Zanette, presidente del Consorzio del Prosecco doc

Uno studio del 2018 realizzato dal **Consorzio del Prosecco doc** ha monitorato la percezione dei consumatori rispetto agli **spumanti rosé**, evidenziando che il 54% degli italiani afferma di aver trovato il **Prosecco Rosè** nei punti vendita. Tra questi, il

42% sostiene addirittura di averlo comprato. Idem in Gran Bretagna, dove la percentuale si attesta intorno al 49%. Ma il boom lo fanno gli Stati Uniti, laddove a essere convinto di aver “visto” o “consumato” il Prosecco rosè è il 72% del campione intervistato.

Una rivelazione alquanto curiosa che ha spinto il Consorzio di tutela della denominazione Prosecco doc ad assumere un atteggiamento aperto verso le opportunità offerte dal mercato, proponendo di consolidare a disciplinare una produzione già esistente che calchi le fattezze del Prosecco Doc, aggiungendo note di eleganza, raffinatezza e stile del Pinot noir.

La proposta presentata dal presidente **Stefano Zanette** arriva dopo oltre due anni di “cantiere”, un periodo propedeutico durante il quale sono state eseguite sperimentazioni e analisi del processo di vinificazione, finalizzate all’ottenimento di un Prosecco affine al classico spumante Doc, ma caratterizzato da note di fiori e frutta rossa, con l’inconfondibile tonalità rosa tenue.

Un prodotto ottenuto con metodo Martinotti-Charmat, le cui uve dovranno provenire unicamente dal vitigno Glera (85-90%) e Pinot Nero, vinificato in rosso (10-15%). La resa in campo dovrà rispettare il quantitativo standard di 180 q/ha per il Glera e di 135 q/ha per il Pinot Nero.

Con il regolare decorso della procedura amministrativa, si stima che le aziende potranno commercializzare il prodotto a partire da ottobre (nel mercato indoor) e dai primi giorni di novembre 2020 (oltre confine).

Presidente Zanette, quali sono le motivazioni a supporto di questa scelta?

Nell'area di produzione del Prosecco **la produzione della variante "rosè generico" è storicamente presente**. Per darne la dimensione: nel 2019 sono state prodotte 486 milioni di bottiglie di Prosecco doc, affiancate da una produzione di 37 milioni di bottiglie di spumanti rosé generici.

Questa operazione rappresenta, pertanto, un modo per **uniformare e regolamentare una produzione già presente**, affiancandola al territorio in termini di identificazione e riconoscibilità. Ciò consentirà di concretizzare una duplice strategia, da una parte garantiremo al consumatore un **prodotto di qualità e di origine certificata**, dall'altra valorizzeremo ulteriormente la qualità della Denominazione, differenziando il prodotto.

Il consumatore internazionale esprime apprezzamento verso i vini rosati. Lo dimostra l'andamento in costante crescita dei mercati, testimone dell'evoluzione mondiale nel consumo di rosé che raggiungerà 25 Mln hl nel 2022 e 28-30 Mln hl nel 2035. In questo panorama, è doveroso riconoscere il lavoro svolto dai produttori francesi che hanno permesso al rosé di posizionarsi come vino di alta qualità. Infatti, i vini provenzali (ad esempio) sono considerati di gamma superiore rispetto al vino bianco.

Da quando sarà possibile commercializzare il Prosecco rosé?

In assenza di interferenze e rallentamenti di natura amministrativa, le aziende potranno commercializzare il prodotto **a partire da ottobre (nel mercato indoor) e dai primi giorni di novembre 2020 (oltre confine)**.

Il Comitato nazionali vini dop e igp del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali ha annunciato, in data 20 maggio 2020, l'approvazione (all'unanimità) della **modifica del disciplinare** di produzione della doc Prosecco, introducendo la variante **Prosecco spumante rosé** (dicitura obbligatoria da inserire in etichetta), alla quale dovrà essere aggiunto il termine millesimato seguito dall'anno della vendemmia di riferimento.

Ora, il decorso della procedura amministrativa dovrà attendere i canonici 30 giorni (tempo disponibile per presentare ricorso) prima di assistere alla pubblicazione del provvedimento in *Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana*; la conseguente entrata in vigore del decreto ministeriale, consentirà infine di **avviare l'iter comunitario**, che concluderà il procedimento con la pubblicazione sulla *Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea*.

In che modo la programmazione vendemmiale 2020 sarà influenzata dall'entrata in scena del Prosecco rosé?

Ad oggi, la programmazione 2020 tiene principalmente conto delle criticità emerse a seguito della emergenza sanitaria tuttora in atto. Le conseguenze preannunciano preoccupazioni per l'intero comparto vitivinicolo, ma nulla che non possa essere regolato da una buona gestione ponderata.

Per garantire la stabilità del valore del Prosecco doc (e delle relative uve) abbiamo formulato un **piano di produzione flessibile ed elastico**, da modulare step by step in base agli andamenti e alle aperture di mercato e all'evoluzione dell'annata climatica. In questo contesto rientra anche il rosé.

I provvedimenti saranno sottoposti (in data 12 giugno) all'assemblea dei soci del Consorzio e prevedono una resa invariata di 180 q/ha, alla quale viene applicato uno stoccaggio nella misura massima del 20%, che porterà la resa a 145 q/ha. Tradotto, il Consorzio potrà contare fino al termine di luglio 2020 per disporre di maggiori dati di mercato, soprattutto in un periodo in cui l'incertezza è massima, al fine di determinare con maggiore accuratezza i volumi da immettere al consumo.

Fissare il limite minimo e massimo ci consentirà di mantenere il valore stabile dinanzi alle prospettive più pessimistiche ovvero in caso di scenari più rosei. La produzione 2020 sarà messa a regime solamente a esaurimento della produzione 2019, attualmente stoccata.

Inoltre, **non saranno più usati gli eventuali superi di campagna per il vino da tavola** (la tolleranza del 20% su 180 q/ha), ma avranno impiego alternativo nell'industria alimentare come succhi d'uva o mosti concentrati.

Infine, prestando attenzione a come evolve le misure nazionali per il rilancio, potrebbe essere possibile usufruire della **vendemmia verde** in percentuale sulla produzione complessiva.

Quale è la strategia percorsa del Consorzio di Tutela nel medio-lungo periodo?

Il vino rosato è riuscito a crearsi un **segmento di mercato molto interessante**. Equivale a un prodotto con maggiore differenziale in termini di valore, premiato dai consumatori perché affiancato a una percezione di eccellenza, pregio, prestigio e ricercatezza.

Per la doc Prosecco questa rappresenta una occasione da sfruttare nel migliore dei modi, nonché un **modo ponderato e strategico di diversificare l'offerta**.

Come si combina con il mercato del Prosecco Doc spumante, si sovrapporrà o lo affiancherà?

Il posizionamento del Prosecco spumante rosè millesimato doc **punterà a un mercato di fascia superiore** rispetto al classico spumante a denominazione, in termini di valore e di prezzo al consumatore, grazie a condizioni produttive più rigorose. L'impegno è quello di raggiungere la nicchia di mercato disposta a consumare specialities di qualità medio-alta. Sarà un vino che si abbina bene a tavola, in affiancamento al classico spumante doc da aperitivo.

Riusciremo a intercettare questa fetta di consumatori? Questa è una domanda alla quale non riesco a dare risposta immediata. Sarà l'evoluzione nel tempo a darci ragione o torto. Siamo consapevoli della sfida e, altresì, pronti a lavorare assiduamente affinché non avvenga alcuna erosione dal bacino del Prosecco doc. **Puntiamo a raggiungere nuovi consumatori.**

E rispetto al Conegliano Valdobbiadene Superiore Docg?

Il Prosecco Superiore gode di un posizionamento molto elevato. Può infatti contare su un differenziale d'eccellenza in termini di percezione e di valore. **La variante in rosato sarà lo step intermedio tra la classica bollicina doc e il primato della docg.**

Ilenia Cescon