

LA GRIFFE, LE LEGGI DI MERCATO E LE BUONE ETICHETTE

Gioielli in cantina

IN POCHI ANNI ALCUNI VINI HANNO PRESO PREZZI ALTISSIMI: È TUTTA QUESTIONE DI QUALITÀ O CONCORRONO ALTRI FATTORI? UN SOMMELIER E UN PRODUTTORE CE LO SPIEGANO

In pochi anni i migliori vini italiani hanno raggiunto sostenutissime "quotazioni" (oltre certi limiti non possiamo più parlare di "prezzi"), trainando al rialzo perfino quelli meno pregiati. «È incontestabile - conferma un intenditore dalla meravigliosa cantina -. Vedete questa bottiglia? Nel 1990 l'ho acquistata a 17.000 lire+Iva: stesso vino, stesso produttore, ma vendemmia 2000, l'ho pagato 86 euro+Iva». Da qui vendite in picchiata e l'inizio di una piccola sceneggiata per individuare di chi sia la colpa. Mentre l'incremento del prezzo dei liquori è imputabile all'aumento dell'imposta Utif, quello dei vini ha tutt'altri responsabili.

Silvio Locatelli è delegato provinciale dell'Associazione italiana sommeliers per la zona Cuneo-Saluzzo e cotitolare dell'enoteca "La dolce vite" di Barge. Uno che nel vino "ci naviga" senza bisogno di bussola.

«Il vino è caro? Certo, ma sapete quali investimenti hanno affrontato i produttori negli ultimi anni per mantenere il passo? Quali tecnologie e quanti macchinari sono entrati nelle cantine?».

Così come, fuori dalle cantine, le modalità di produzione sono molto cambiate. Basta questo a giustificare gli aumenti?

«Per prima cosa si deve pensare all'incredibile proliferazione del numero di vini a denominazione d'origine», avverte Locatelli. E i dati gli danno ragione: la produzione vinicola piemontese è ormai Doc al 66-67 per cento e, sempre la nostra regione, ha il numero di vini a Docg più alto di tutta Italia.

«Per poter aspirare alla denominazione, i produttori hanno dovuto produrre meno uva. Ciò ha voluto dire che hanno lasciato meno grappoli sui tralci affinché gli stessi risultassero più zuccherini (incidendo sull'aumento di gradazione del prodotto finito). Poi, magari, hanno collocato il prodotto in barrique per un po' di mesi per affinarlo prima di metterlo nelle botti e, infine, di imbottigliarlo. Sono state necessarie



Il sommelier Locatelli

attrezzature di controllo della temperatura: investimenti in beni e tempo, che vanno conteggiati. Lo stesso vino, così, rispetto al passato è superiore in qualità ma il suo prezzo è cresciuto».

Bere bene a prezzi contenuti? Si può, dice il sommelier.

Quando si entra in enoteca, spesso si è influenzati da ciò che si è letto sui giornali o sulle guide. Il gestore ti chiede cosa desideri, poi ti porta dinnanzi allo scaffale e ti lascia scegliere. Al massimo, ti mette in mano una guida.

«Se ci sono colleghi che fanno così, sbagliano - assicura Locatelli -: il gestore di un'enoteca deve consigliare il cliente ed essere competente. Non tener conto solo delle guide, dovrebbe essere un principio cardine della categoria. In quel modo il lavoro è semplificato: se riempi gli scaffali di vino da 100 euro a



Una bella cantina in Toscana

bottiglia, dimostri che la tua enoteca ha solo il meglio». Forse dipende anche dal cliente, che cerca la marca, la griffe, come negli abiti? «Che si tratti di mode non c'è dubbio, ma è anche vero che la qualità si sente. Però si può bere bene anche a prezzo accessi-

bile. Non si deve per forza scegliere il vino da oltre 100 euro a bottiglia: ci sono ottime bottiglie a 10 euro. Solo che bisogna faticare di più. Il titolare di enoteca deve aver assaggiato molti vini, conoscerli, giudicarli e apprezzarli. Poi deve volerteli consigliare».

Parrebbe di capire che enoteca o ristorante, per essere davvero "al top", finiscano per offrire quasi solo etichette molto care, capaci di far colpo sul consumatore. Ma il "grande nome" fa gonfiare i prezzi: dei vini più prestigiosi e pure di quelli degli altri produttori. Un serpente che si morde la coda e che sta creando un effetto boomerang, perché i consumatori iniziano a lamentarsi dei prezzi eccessivi.

Colpa delle guide? «Per carità, non dico questo. Le guide sono utilissime e di tanti generi (alcune insegnano perfino a bere bene con meno di 8 euro a bottiglia). Certo è che solo una piccola parte dei produttori vengono citati». E tra gli esclusi (quelli che restano ai margini dei media) non è detto che non ci sia chi fa vini più che dignitosi. «Una guida piemontese dedicata solo ai vini (che ancora non esiste) potrebbe raggruppare oltre 400 ottimi produttori».

Blue Marine

ACQUARI

E ...NON SOLO

- Tutto per l'acquario marino... e dolce
- Rettili e anfibi
- Pappagalli parlanti
- Vasta esposizione acquari, tartarughiere e rettilari
- Assistenza e manutenzione a domicilio
- Installazione acquari

Festeggiamo insieme il nostro 3° anniversario
Continuano fino a fine anno grandi sconti su tutti i Vostri acquisti...

sera
il mondo acquario

Red Sea

Dupla

Via Clemente Lequio, 66 PINEROLO (TO) Tel. 0121.374849

IN GUIDA NON CI VOGLIO ANDARE, NO, NO, NO...

C'è anche chi sulla guida non ci vuole finire e lo dichiara in etichetta. «Si tratta di produttori che possono permetterselo: anche quella è politica aziendale», precisa il sommelier.

Spesso nelle guide si trovano nomi di vini di produttori che non indicano il prezzo. «Parliamo di chi è considerato un mito: se poi guardiamo il numero di bottiglie, vediamo che il loro prezzo non è collegato alla rarità del prodotto. È un mix di molti altri fattori».

In sintesi: un vino costa molto perché troppi lo vogliono. Una questione di mercato, dunque. «È la cultura dell'omologazione che incide», riflette Locatelli.

Fortunatamente, esistono ristoratori fuori dal coro e clienti meno omologati. Tutti, però, questa omologazione la debbono pagare. «Per i vini del Pinerolese e del Saluzzese, il discorso è assai diverso - chiarisce Locatelli -. Si tratta di produzioni di nicchia, da vitigni particolari. Piccoli quantitativi di uva che giungono, a volte, da vigneti di altitudine. Non se ne può parlare in raffronto alle altre. Le bottiglie possono sembrare care rispetto ad altre altrettanto buone, ma bisogna tenere conto delle loro peculiarità. Chi va a comprare un Ramie, un Doux d'Henri, un Pelaverga della Valle Bronda o un Quagliano di Costigliole Saluzzo vuole degustare qualcosa di particolare, legato al territorio: vuole togliersi uno sfizio».

FRANCO BRONZAT E IL RAMIÈ DI POMARETTO

Franco Bronzat, oggi residente a Luserna S.G., vice-presidente del Consorzio di tutela della Doc pinerolese, ama definirsi «piccolissimo produttore di Ramie»: 1.000 bottiglie appena, che nascono dalle vigne abbarbicate sui «bari» di Pomaretto. A lui tocca spiegare quali fattori concorrono a creare il prezzo dei vini «di nicchia».

«Il vero problema è che, dal punto di vista burocratico, non c'è alcu-

na differenza tra piccolo e grandissimo produttore». Solo che il piccolo fatica ad ammortizzare. «Io che produco 1.000 bottiglie ho gli stessi adempimenti di chi ne fa un milione: devo compilare i registri di imbottigliamento e di carico e scarico dei contrassegni Iva. In cantina devo tenere l'elenco delle attrezzature e anche le giacenze delle uve e del vino vanno denunciate: tutto deve essere conforme».

Questo perché il suo vino possa



vino 6,50 euro la bottiglia».

Per Bronzat però i motivi del «caro vino» non finiscono qui.

«Se lo immagina cosa significa produrre in un territorio come quello di Pomaretto? In pendio e, per di più, col costo aggiuntivo

della tenuta dei muretti a secco e la limitazione di dover eseguire tutto il lavoro a mano. Non si può certo competere con chi produce in zone meno disagiate. Aggiungo che noi viticoltori di montagna andremmo premiati, perché se non in queste terre si vedrebbero solo più ortiche e rovi. Siamo noi che, tenendo in ordine la montagna, evitiamo il dissesto idrogeologico».

Tanti fattori che incidono sul prezzo di un vino di nicchia come il Ramie, cui si aggiunge, soprattutto, quello che Bronzat chiama «l'effetto Ciravegna, che ha spinto moltissimi ad avvicinarsi alle Doc, e poi le normative

europee e quelle nazionali. A me sembra assurdo che i produttori esteri possano aggiungere zucchero quando a loro pare in caso di bassa gradazione e che noi siamo regolatissimi perfino nell'uso del mosto concentrato (che assolve alla stessa funzione dello zucchero). O tutti o nessuno». □



Vendemmia non troppo abbondante, vino buono

fregiarsi della Doc. Poi, ci sono le attrezzature: «Un fusto da 1.000 litri costa 700 euro ed i locali di imbottigliamento devono essere a norma (il controllo è demandato all'Asl): tutto va piastrellato, ci deve essere l'acqua corrente e il rubinetto col pedale. Alla fine sono obbligato a far pagare il mio