



BENE L'EXPORT

Il vino veneto (per ora) vola Il Prosecco cresce del 20%

Per ora l'effetto minaccia sui dazi non ha frenato il Prosecco, anzi. L'inizio stagione di Doc (più 8%) e Docg (più 20%) lascia ben sperare. a pag 2 **Pigozzo**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



028279



Ma il Prosecco negli States beneficia dell'effetto scorte «Primi mesi da record»

I produttori però ora temono il crollo: «C'è troppa incertezza»

CONEGLIANO Mentre gli Stati Uniti minacciano nuovi dazi vertiginosi, dall'altra parte dell'Atlantico le bollicine continuano a salire senza timore.

Il Prosecco Doc, sotto la guida del presidente Giancarlo Guidolin, non solo resiste all'incertezza politica, ma brinda a un inizio 2025 da record: +8,6% nei primi quattro mesi dell'anno rispetto al 2024, con un aprile in crescita del 4% a conferma di una tendenza solida, trainata dalla domanda internazionale. Stessa sorte positiva anche per il Conegliano Valdobbiadene, che ha registrato un clamoroso +20% nei primi quattro mesi con un mese di marzo da record (+50%).

Ma la partita è tutt'altro che chiusa. Anche se la prima fase di minaccia dei dazi è scivolata via, senza colpo ferire, va precisato che la corsa dei primi mesi è collegata al cosiddetto «effetto febbraio», quando, nel pieno della confusione sulle politiche commerciali Usa, molti imbottiglieri hanno accelerato le spedizioni per evitare qualsiasi rischio. Risultato: un

+42% di valore dell'export nel primo bimestre verso gli Stati Uniti, secondo i dati dell'Osservatorio Uiv su base Iwrs.

Adesso però inizia una nuova battaglia, e più che i dazi a spaventare è il fatto che i magazzini negli Usa sono già pieni. «Auspicio l'urgenza di un'azione diplomatica forte fondata su un dialogo costruttivo e che stemperi le tensioni da parte sia dell'Italia sia dell'Unione europea — dice Stefano Bottega, presidente del gruppo vinicolo di Confindustria Veneto est — In modo particolare chiediamo di non inserire il vino e altri prodotti di produzione statunitense nella lista stilata dalla Commissione Ue come eventuali contromisure. Questo per evitare una guerra commerciale che farebbe molto male al nostro settore in quest'epoca dove l'incertezza è sempre più tangibile».

Meno preoccupata è la Doc di Conegliano e Valdobbiadene. Ricordiamo infatti che la Doc esporta negli Usa circa 130 milioni di bottiglie, pari al 23% dell'export, per un valore di cir-

ca mezzo miliardo di euro; le colline storiche di Conegliano e Valdobbiadene solo 3,5 milioni di bottiglie che vanno ad occupare l'Horeca. «Un mercato importante per noi, ma siamo nella fascia alta e non subiremo contraccolpi strutturali — commenta il direttore del consorzio, Diego Tomasi — Spiace questa tensione, ma in caso che gli Stati Uniti si chiudano, ci rivolgeremo ad altri mercati».

I produttori osservano ovviamente con attenzione la partita. Lo conferma Giancarlo Moretti Polegato, presidente di Villa Sandi. «Dobbiamo attendere il primo semestre per avere le idee più chiare. Ma intanto registriamo ordini costanti dagli Stati Uniti e per ora non temiamo la situazione, che stiamo monitorando giorno per giorno — ha spiegato qualche giorno fa a margine della presentazione dei nuovi cottage per l'ospitalità di Villa Sandi — Il nostro prodotto ha un pubblico affezionato, trasversale, che ci sceglie per qualità e stile di vita».

Più preoccupato Sandro Bot-

tega. «In soli due mesi i dazi del dieci per cento ci sono costati circa settanta mila euro per supportare i nostri importatori — spiega — Riteniamo che in questo modo gli Stati Uniti stiano perdendo di credibilità ed è ovvio che i nostri obiettivi di crescita stiano andando verso altri paesi».

Nonostante le preoccupazioni, però, pare che la Prosecco mania non sia destinata a fermarsi a breve.

Il merito? Delle donne che, secondo una recente analisi dell'Osservatorio Uiv, negli Usa, fanno sei acquisti su dieci di Prosecco. Il loro tasso di «familiarità col prodotto» è al 76%, contro il 69% degli uomini; la notorietà del Prosecco tra le donne è del 48%, a fronte del 31% tra i maschi. Un fenomeno che attraversa tutte le fasce d'età, con picchi significativi tra le over 55, e che si lega a un'idea di eleganza, moderazione e lifestyle italiano. E che il Calsecco di cui tanto si è parlato e i dazi (per ora) non riescono minimamente a scalfire.

Mauro Pigozzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Bottega
Necessaria un'azione diplomatica. Evitiamo le ritorsioni sugli alcolici da parte della Ue

8,6%

è l'aumento, sul 2024, registrato nell'export di Prosecco negli Usa. A marzo, quando si temevano i primi dazi, il record di un più 50%



Online
Notizie in tempo reale, foto e video, approfondimenti sul sito www.corriere.delveneto.it e sui social