

Alta Langa, bollicine veramente piemontesi sono le preferite dagli inglesi nei brindisi

Lo spumante Docg in testa alla classifica di Decanter. Entro il 2023 si punta a produrre 2 milioni di bottiglie

riccardo coletti
canelli

Le bollicine più «desiderate» dagli inglesi sono quelle dell'Alta Langa Docg. Decanter, la rivista di settore tra le più lette all'estero, ha stilato la classifica 2020 e le bollicine piemontesi la guidano.

«E' il frutto di duro lavoro - commenta Giulio

Bava, presidente del Consorzio dell'Alta Langa -. Abbiamo lavorato sulla qualità e questi sono i risultati». Un risultato inaspettato. Un dato su tutti deve far riflettere: il 95% dell'Alta Langa prodotta viene venduta in Italia. «Il mercato interno è la nostra forza - aggiunge Bava -. Troppo tempo si è abusato della parola territorio. Per noi il territorio non è solo il luogo di produzione del nostro vino. È valore aggiunto. I nostri ambasciatori sono i piemontesi. I ristoratori italiani. L'estero sogna di vivere come noi di bere le bollicine che mettono in tavola gli italiani». Un sogno, uno stile che oggi è stato riconosciuto come «il migliore d'Italia».

Scorrendo la classifica si scopre che due denominazioni dai grandi numeri e dal forte export hanno perso appeal: sono il Franciacorta ed il Trento Doc. Prodotti che da anni scelgono la via dell'export e del marketing. «Che senso ha andare a rincorrere l'estero quando tutta l'Alta Langa prodotta è già venduta - annota il presidente del Consorzio -. La nostra è stata una crescita controllata. Ci siamo dati obiettivi raggiungibili, che non mettessero in dubbio la qualità. I risultati stanno arrivando. I mercati esteri ci desiderano ancora prima di averci».

Ed è proprio così. L'Alta Langa è un vino per vignaioli pazienti. Si vendemmia presto, ad agosto, ma le bottiglie riposano anni in cantina prima di raggiungere il mercato. Oggi l'offerta di Alta Langa è di circa 1,5 milioni di bottiglie. «Abbiamo "prenotazioni" ad un anno - indica Giulio Bava - Clienti che ci fermano il prodotto in affinamento per essere certi di averlo in carta al momento giusto». Entro 3 anni le bottiglie arriveranno a 2 milioni. «Allora cominceremo ad incrementare l'export. Senza, mai, dimenticarci di chi ci ha premiato sin da subito». L'Italia. Quel mercato spesso dimenticato per rincorrere piazze globali. «Noi abbiamo scelto questa strada. I nostri vini sono di fascia medio alta e trovano acquirenti. Spesso sento dire che il mercato interno non valorizza il prodotto italiano. Per noi è l'esatto opposto. Il mercato interno ci ha fatto da rampa di lancio per l'export».

Anche la pandemia non ha rallentato più di tanto il comparto. «In cantina si è lavorato senza problemi. La rete vendite ha rallentato, ma di fatto non ha mai chiuso. Non abbiamo i dati di questo trimestre ma le indicazioni dei produttori sono buone». Aspettando il 2023 e i 2 milioni di bottiglie. -

©

RIPRODUZIONE RISERVATA