



VALPOLICELLA, SI CRESCE CON UNA PRECISA VISIONE DI INSIEME

Il territorio della Valpolicella è uno dei pezzi forti dell'Italia del vino. Un'area geografica che in passato ha dato grandi soddisfazioni e che sta continuando il suo percorso di crescita anche in virtù di un regolare ricambio generazionale. Un distretto dall'impatto sociale non indifferente, con oltre mezzo miliardo di euro di giro d'affari e un valore aggiunto di comparto tra i più alti del nostro Paese. Il suo tessuto economico è fatto di aziende grandi e piccole che, per certi versi, sono un modello, sia se si guarda a quelle più note e quotate in Borsa, sia a quelle piccole che sono nicchie e di manifattura artigiana. Inoltre, le sette cantine cooperative, da Negrar a Valpantena, si pongono come aziende moderne che guardano alla sostenibilità economica dei propri associati, con prospettive interessanti di crescita. Il tridente Amarone, Ripasso e Valpolicella rappresenta lo zoccolo duro di questo territorio, che esporta oltre metà della produzione, con buone prospettive per il futuro sul mercato degli Stati Uniti e verso quei mercati moderni che amano i rossi strutturati. Piccole e grandi cantine (Begali, Speri, Tenuta Sant'Antonio, Le Salette, Castellani, Guerrieri Rizzardi, Masi, Allegrini, Pasqua, Tommasi, Gerardo Cesari) sono accomunate da un sano equilibrio tra produzione e commercializzazione. Le giacenze sono basse e un'annata come la 2017 ha le caratteristiche per essere gestita in maniera oculata.

Le prospettive, e le strategie future, sono legate allo sviluppo su più larga scala di concetti come la sostenibilità produttiva e al recupero di una precisa visione d'insieme in materia di promozione. Se vogliamo che la Valpolicella somigli alla Borgogna o all'Alsazia occorre evitare i campanili (da quelle parti sono piuttosto alti) e i classici errori all'italiana. Qui ci sono grandi imprese, il territorio è ricco, ma ogni tanto l'opulenza può annerbiare la razionalità.



Lorenzo Tersì wine advisor |
segreteria@ltadvisory.it