

Trump mette ansia via alle contromosse del Chianti Classico

Dopo sette anni a gonfie vele sul mercato statunitense il Gallo Nero teme arrivino nuove tasse: "Faremo lobbying"

MAURIZIO BOLOGNI

Siallunga l'ombra di una "minaccia Trump" sugli anni d'oro del Chianti Classico (Gallo Nero), che è stato capace di mettere insieme un filotto di sette anni consecutivi di crescita di fatturati grazie al boom in Nord America. Il timore è che adesso il nuovo presidente degli Usa, nell'ambito delle annunciate politiche protezionistiche, possa alzare il muro di accise e tasse di importazioni sui vini del Gallo Nero, frenandone quella che ad oggi sembra un'ascesa inarrestabile. «La preoccupazione c'è», conferma Giuseppe Liberatore, direttore del Consorzio del Chianti Classico, che prepara un'azione di lobbying.

SEGUE A PAGINA II

L'export in America

Incubo Trump sul Chianti Classico

Il consorzio teme una barriera di accise sui vini Gallo Nero dopo sette anni di crescita sul mercato statunitense
Il direttore: pronti a organizzare una protezione insieme alle altre più importanti denominazioni mondiali

«DALLA PRIMA DI CRONACA

MAURIZIO BOLOGNI

Sui timori che l'eventuale aumento fiscale in Usa penalizzi l'export, il Chianti Classico non resterà a guardare. Spiega Liberatore: «Ne parleremo in questi giorni di Anteprima 2017 in ambito di Joint Declaration to Protect Wine Place&Origin, associazione formata da 20 tra le più importanti denominazioni mondiali tra cui il Consorzio Chianti Classico unico italiano. Cercheremo di organizzare una protezione insieme».

Dopo il tonfo dell'anno orribile 2009, le bottiglie del Chianti Classico hanno cominciato a correre sul mercato degli Stati Uniti d'America, a cui si deve buona parte del risultato che ha portato le cantine del Gallo Nero non solo a recuperare tutto il terreno perso negli anni più bui della crisi, ma addirittura a battere i primati assoluti di giro d'affari. Oggi dal mercato degli Stati Uniti le cantine del Gallo Nero ricavano circa 100 milioni di euro, pari ad un terzo dell'intero giro d'affari della

Dopo la crisi del 2009 ha recuperato
Oggi le cantine ricavano 100 milioni di euro



denominazione (negli Stati della Federazione americana si vendono più di 10 milioni di bottiglie col bollino Gallo Nero). La crescita è stata spinta soprattutto dall'apprezzamento del superdollaro sull'euro, e si fonda oggi sull'equilibrio perfetto di un buon rapporto qualità prezzo a cui le bottiglie del Chianti Classico vengono vendute nelle enoteche e nei ristoranti a stalle e strisce. Un aumento delle tasse sarebbe una iattura. «I costi di importazione salirebbero e rischierebbe di saltare questo equilibrio di rapporto qualità-prezzo che oggi rende concorrenziale le nostre bottiglie sul mercato degli Usa», spiega Liberatore.

Una bottiglia Gran Selezione, che è l'etichetta di prezzo più alto delle aziende del Gallo Nero, esce dalle cantine a 15-20 euro e viene venduta nelle enoteche e nei ristoranti americani a 45-60 euro (in genere le bottiglie del

Gallo Nero triplicano di prezzo nei passaggi della filiera che le portano dalla cantina al consumatore americano). «Il costo finale è in linea con le attese dei consumatori, ma è un costo che un aumento delle tasse d'ingres-

so negli Stati Uniti, oggi contenute, farebbe inevitabilmente lievitare rischiando di rendere meno competitive i nostri vini», ribadisce il direttore del Consorzio Chianti Classico. Sarebbe un duro colpo dopo che le cantine del

Gallo Nero hanno creato negli ultimi anni una rete distributiva capillare in tutti i Paesi degli Stati Uniti, oltre che in Canada, mercato che assorbe un altro 7-8% della produzione Gallo Nero. «Il possibile aumento delle tasse

d'ingresso è solo un timore — dice Liberatore — perché pensiamo che l'amministrazione americana ne valuterà l'impatto che avrebbe non solo sui tanti italiani d'America ma anche su quegli statunitensi per i quali le bottiglie del Chianti Classico sono elemento dell'*italian style* che fa ormai parte della vita e della cultura di tanti americani».

La questione finirà sul tappeto della discussione del Joint Declaration to Protect Wine Place & Origin, di cui fanno parte corazzate come Champagne, Bordeaux, Borgogna e Porto ma anche le eccellenze americane come Napa, Oregon, Washington. L'associazione è nata anni fa per tutelare le denominazioni. Spiega Liberatore: «Le denominazioni americane sono tutelate in Europa, mentre noi non lo siamo negli Stati Uniti. Ad esempio chiunque oggi negli Usa potrebbe bat-

tezzare un vino qualsiasi 'Chianti Liberatore'. Chiediamo ai nostri partner nell'associazione di aiutarci nel pressing verso l'amministrazione Usa per ottenere reciprocità di tutela e non essere penalizzati con un eventuale aumento di tasse e accise».

COSA C'È

1 LA VERNACCIA
L'anteprima della Vernaccia di San Gimignano è in programma dalle 9 di mercoledì 15 presso il Museo di arte moderna e contemporanea De Grada nella città delle torri

2 IL NOBILE
Riflettori accesi sul Vino Nobile presso la Fortezza di Montepulciano giovedì 16 dalle 9.30. Alle 10.30 presentazione dell'annata 2016 e a seguire un talk show

3 IL BRUNELLO
Chiusura in grande stile delle Anteprime 2017 venerdì e sabato dalle 9.30 della mattina presso il Chostro Museo di Montalcino in via Ricasoli 31. Il Brunello si presenta agli specialisti

