

Il Gallo Nero a stelle e strisce

Usa e Canada i maggiori clienti

Una bottiglia su due varca l'Atlantico. Il dato della Settimana delle Anteprime: prodotti 2 milioni di ettolitri



**Viste le premesse
(la siccità estiva)
sono numeri buoni
L'export regala 690
milioni di fatturato**

di **Paolo Pellegrini**
FIRENZE

Gallo Nero sempre più a stelle e strisce. Anzi, nordamericano: una bottiglia su due del Chianti Classico varca l'Atlantico, direzione Usa per il 37% (era stato il 33% nel 2021) e Canada per il 10%, con un fatturato totale per la denominazione che cresce del 17% sull'anno passato e ben del 46% sul 2020, l'annus horribilis della pandemia. E' la cifra più significativa, ma non l'unica, delle ottime performance del Vigneto Toscana sui mercati in apertura dell'ormai tradizionale Settimana delle Anteprime. Partita con una bel bagno di folla alla Fortezza da Basso per Chianti Lovers & Rosso Morellino, la passerella iniziale con il Chianti Docg (il Chianti «vasto») e il Morellino di Scansano, insieme come ormai al solito per accogliere in un solo pomeriggio ben 1.500 appassionati a degustare circa 400 etichette. Ma prima, sabato, nella giornata di chiusura di **Buywine** - match tra 230 aziende «piccole» e 160 buyers da 39 Paesi del mondo in una maratona di 3mila incontri con 23mila degustazioni di 1.400 etichette - c'era stata **Prima Anteprima**, il taglio del nastro formale, tra una tavola rotonda ricca di cifre con tanti segni più e qualche chiaroscuro, e a lato un evento culturale, la mostra delle cantine firmate da archistar.

E i numeri raccontano che il vino toscano non se la passa poi così male, anzi. Soprattutto per quanto riguarda le 58 indicazioni geografiche a marchio Dop (52 tra Doc e Docg), 6 Igt che coprono il 95% dei 60mila ettari dell'intero Vigneto Toscana (e ben 25mila, il 40%, sono a coltivazione bio, la media più alta d'Italia) da cui il 2022 ha partorito qualcosina meno di 2 milioni di ettolitri, secondo le prime stime, 1,3 milioni a Dop e 626mila a Igt: -7 e -8%, in fondo non così male se si pensa che prima delle piogge d'agosto e settembre il gran secco sembrava aver compromesso la vendemmia. Ma il settore delle denominazioni tira forte nell'export, producendo fatturato per 690 milioni di euro con una crescita del 7%. Qualche ombra in più nei consumi interni (grande distribuzione) dove le Dop fanno segnare un -10,6% in volume, mentre le Igt registrano un buon +2,8.

E chi sembra passarsela bene è il Chianti Classico che conclude oggi - con un'apertura «San Valentino special» dalle 10 alle 20 a 30 euro, ridotto 15, anche per il grande pubblico - la sua due giorni di Collection alla Leopolda e mette in degustazione 750 etichette di 206 delle 482 aziende associate. Si possono assaggiare 34 campioni in anteprima della vendemmia 2022, e poi 161 Riserva e 136 Gran Selezione, la tipologia in cima alla piramide della qualità, che da luglio avrà un elemento in più per distinguersi, quando si potranno leggere sulle bottiglie le Uga, le diverse provenienze del rosso con il Gallo Nero. Le anteprime toscane proseguono domani a Montepulciano con il Vino Nobile, giovedì a San Gimignano con la Vernaccia, e di nuovo a Firenze, ma al Palaffari, venerdì con l'Altra Toscana.



Dopo «Buywine Toscana», ecco la Settimana delle Anteprime

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 8404 - L.1737 - T.1737

