Prosecco DOC Rosé: exploit evolutivo della categoria

scritto da Emanuele Fiorio | 8 Marzo 2021



Il Prosecco DOC Rosé è stato ufficialmente autorizzato dal Governo italiano nel maggio del 2020 e le esportazioni sono state consentite da novembre 2020, risultati di anni di pressioni da parte dell'industria.

Come testimoniato da The Drinks Business, nel Regno Unito questo prodotto – ottenuto dalla tradizionale uva Glera e miscelato con un 10-15% di Pinot Noir – sta già lasciando il segno, nonostante sia sugli scaffali solo da pochi mesi.

Secondo il Consorzio del Prosecco DOC, i viticoltori italiani hanno prodotto 16,8 milioni di bottiglie nel 2020 e **la produzione dovrebbe raggiungere un totale di 50 milioni di bottiglie nel 2021**, anche se il Consorzio ha sottolineato che non c'è "alcuna certezza che questa quantità sarà effettivamente disponibile in questa fase".

Di questo volume, l'80-85% è destinato all'esportazione, la maggior parte verso il Regno Unito e verso altri mercati

chiave (USA, Canada, Scandinavia e Francia), con le cifre specifiche delle esportazioni che dovrebbero essere rilasciate a marzo.

Lidl è stato il primo rivenditore a stoccare il Prosecco DOC Rosé prima delle feste. Ha riportato vendite per oltre 1 milione di bottiglie nelle quattro settimane terminate il 27 dicembre. Considerando che nel 2020 sono state prodotte solo 16,8 milioni di bottiglie, ciò significherebbe che il 6% dell'intera produzione annuale di Prosecco DOC Rosé è stato venduto da un solo rivenditore in UK.

Robin Copestick, amministratore delegato di Freixenet Copestick non ha dubbi: "l'introduzione del Prosecco DOC Rosé aiuterà davvero la categoria del Prosecco ad evolversi. È uno stile leggermente più raffinato dei normali vini DOC a causa della presenza di Pinot Noir. Questa peculiarità aiuterà a spingere ancora più consumatori verso la categoria del Prosecco".
Copestick ha manifestato forte ottimismo: "Sono fiducioso che **il Prosecco DOC Rosé sarà un enorme successo**. Prosecco e Rosé insieme sono una formula vincente. Inoltre, i vini che ho provato finora hanno uno standard molto alto ed il prezzo è perfetto".

Follador ha lanciato il suo Prosecco DOC Rosé Laelia l'anno scorso, un brut ottenuto da una miscela di 90% Glera e 10% Pinot Nero.
Cristina Follador, Direttore vendite e marketing sottolinea la **forte domanda proveniente dal mercato**: "Abbiamo accolto la richiesta del nostro distributore britannico di introdurre il Prosecco DOC Rosé il più rapidamente possibile perché il mercato era molto desideroso di provare questo nuovo prodotto. Il Regno Unito è stato molto ricettivo e questo è stato avallato dall'incredibile feedback che abbiamo immediatamente ricevuto. Le vendite hanno confermato l'interesse per il Prosecco DOC Rosé, senza alcun dubbio".

Sul Prosecco DOC Rosé in molti ripongono aspettative piuttosto alte. La speranza è che non solo dia nuova carica e spinta alla categoria del Prosecco, ma che **elevi il suo profilo in termini di qualità e prezzo**, creando un livello superiore che giustifichi un prezzo più alto, seguendo le orme dello Champagne Rosé.

Sandro Bottega, presidente di Bottega S.p.A, ribadisce che "il Prosecco, e ancor più il Prosecco Rosé, sono spumanti di alta qualità con costi di produzione simili o superiori a quelli dello Champagne. La **grande sfida sarà quella di trasmettere al consumatore il reale valore del prodotto**. Il Prosecco Rosé può aiutare fortemente in questo senso".

Questo potrebbe rivelarsi un compito difficile, dato che gran parte del successo del Prosecco nel Regno Unito è dovuto al suo prezzo interessante, con i produttori che spesso faticano a far comprendere ai consumatori le gamme qualitative e convincerli a pagare di più per un Prosecco di qualità superiore.

In un sondaggio commissionato dalla DOC Prosecco all'Italian Wine Monitor Nomisma, **il 79% degli intervistati nel Regno Unito ha detto che acquisterebbe un Prosecco DOC Rosé,** con il 65% disposto a pagare fino al 10% in più di un Prosecco DOC, ma è chiaro che la qualità deve essere comunicata meglio dai produttori e dai distributori per raggiungere un prezzo più alto.

"La sfida più grande sarà quella di far passare il messaggio che **il Prosecco DOC Rosé è una variante e non un'alternativa al Prosecco DOC "tradizionale"** con uve Glera al 100%", sottolinea Follador. "Sono queste uve bianche che danno al Prosecco la sua tipica fragranza, il suo bouquet e i suoi aromi. Come ambasciatori del Valdobbiadene Superiore DOCG, dovremo far leva sul fatto che questi **due vini sono completamente diversi**. Produttori e distributori devono trasmettere questo messaggio".

Prezzi a parte, la sfida più pratica per i produttori sarà **procurarsi abbastanza Pinot Nero per soddisfare la domanda prevista.**
Secondo i dati del Consorzio, nelle nove zone di produzione della DOC Prosecco, i vigneti di Pinot Nero rappresentano tra i 1.600 e i 1.700 ettari. Supponendo che circa 1.000 ha di quel totale siano destinati alla produzione di Prosecco DOC Rosé, e considerando le rese nella trasformazione delle uve in vino e le percentuali del blend, il Consorzio Prosecco DOC ritiene che ci sia il potenziale per produrre "tra i 90 e i 140 milioni di bottiglie" di Prosecco DOC Rosé. Questo rispetto ai 486 milioni di bottiglie di Prosecco DOC prodotte nel 2020.

"Il Prosecco Rosé sarà un importante prodotto di nicchia", aggiunge Bottega. "Il volume richiesto dal mercato sarà disponibile e non credo che si rivelerà una tendenza passeggera. Non sarà paragonabile al boom del Prosecco, ma contribuirà a migliorare il successo e la reputazione dell'intera categoria del Prosecco."