

Declino vini fortificati?

Soluzione: RDT e premiumisation

scritto da Emanuele Fiorio | 18 Ottobre 2021



Dalle pagine online di Harpers, Jacopo Mazzeo ha analizzato quali strategie stanno adottando zone produttive rinomate come il Douro in Portogallo e Jerez in Spagna per sopravvivere in un mercato sempre più ostile ai vini fortificati ed ha verificato se questi sforzi risultano efficaci.

Il Porto, per esempio, si sta dirigendo in due direzioni diametralmente opposte: nuovi formati e premiumisation, con nuove categorie che vanno dagli RTD per i giovani al Tawny 50yo e al White 50yo. **Lo Sherry**, nel frattempo, ha appena cambiato alcune delle sue regolamentazioni ed ora **abbraccia il vino non fortificato**.

La moderazione alcolica era già una tendenza in crescita prima dell'epidemia di Covid. L'attenzione per la salute è diventata ancora più importante per i consumatori (britannici e non solo) in seguito alla pandemia e rappresenta una questione di primaria importanza per le imprese, secondo l'ultimo rapporto

Mintel British Lifestyle.

Per l'industria delle bevande, la tendenza si traduce in una **crescente domanda di prodotti a basso contenuto di alcol e zucchero**. Con un ABV più alto e con una quantità di zucchero residuo più alta, prodotti come il Porto e lo Sherry hanno sofferto le conseguenze di questo andamento.

“È una tendenza in rapida crescita, anche se da una base molto piccola”, commenta Benedetto Renda, CEO di Cantine Pellegrino, uno dei principali attori dell'industria siciliana dei vini dolci e fortificati. La Pellegrino non solo vanta alcuni dei Marsala più venduti al mondo, ma è anche responsabile di circa l'80% di tutte le uve coltivate sull'isola di Pantelleria, famosa in tutto il mondo per i suoi moscati dolci e fortificati.

La questione è: **cosa può fare il mondo del vino fortificato per contrastare questo forte calo del volume delle vendite e gli sforzi fatti finora sono stati efficaci?**

Per molti produttori di vino fortificato, la risposta è quella di diminuire l'alcol e lo zucchero. Pellegrino sta destinando una quantità crescente delle sue uve di Marsala alla produzione di vini secchi non fortificati. Nel 2017, il bianco secco di Pantelleria rappresentava solo il 5,3% della produzione dell'isola, tre anni dopo la cifra era salita all'8,5% e Renda crede che il vino da tavola di Pantelleria raggiungerà il 30% o il 40% nel giro di pochi anni.

“Stiamo vivendo la stessa tendenza che si è vista nel Douro”, sottolinea Renda. Con la prima annata del leggendario Barca Velha che risale a quasi 70 anni fa, il Douro è stato il pioniere della produzione di vino da tavola nel paese dei vini fortificati, ma il successo dei rossi secchi della regione è una storia molto più recente.

“C'è stata una straordinaria esplosione di questi vini rossi negli ultimi anni”, afferma Christian Seely, direttore

generale di Quinta do Noval, azienda produttrice di Porto. “Quando 27 anni fa, sono arrivato nel Douro producevamo solo Porto. Poi, durante gli anni novanta abbiamo iniziato a fare esperimenti con il vino non fortificato”.

Nel 2020, le vendite di vino da tavola della regione sono aumentate del 130% rispetto a 15 anni fa e, in appena un decennio, il numero di aziende coinvolte nella vinificazione da tavola è quasi raddoppiato. Si tratta di un risultato notevole che compensa parzialmente il declino del Porto, in calo di un impressionante 26% dal 2006.

Anche le bodegas dello Sherry vedono nella vinificazione da tavola un’opportunità di profitto. Il Consejo Regulador ha recentemente concesso ai produttori il diritto di commercializzare lo Sherry non fortificato come parte di una più ampia riforma normativa che il Consejo stesso descrive come “un fattore chiave per spingere le nostre denominazioni verso il futuro”.

“I consumatori stanno abbracciando bevande a basso contenuto alcolico, quindi fortificare il vino non sembra essere in linea con le loro esigenze”, commenta Alison Easton, direttore marketing per il Regno Unito di Gonzalez Byass.

Una volta che i nuovi regolamenti entreranno in vigore nel 2022 (sono ancora in attesa dell’approvazione regionale, nazionale ed europea), i produttori saranno autorizzati a imbottigliare Sherry non fortificati, a condizione che i vini raggiungano l’ABV richiesto, 15% per Finos e Manzanillas, 17% per Olorosos e altri stili.

“L’estensione ai vini non fortificati è la conseguenza di una serie di esperienze di viticoltori locali che stanno portando avanti pratiche di qualità nei vigneti per ottenere vini a gradazione naturale. Se questi vini rispettano l’ABV richiesto, allora perché fortificare?” evidenzia il presidente del Consejo, Cesar Saldaña, aggiungendo che, nelle future

revisioni normative, potrebbero anche essere compresi i vini non fortificati sotto il 15% ABV.

RTD e premiumisation

Nonostante i vini fortificati nel complesso sembrano perdere appeal, **la fascia premium sta vivendo una tendenza opposta.**

Il mese scorso, l'Instituto do Vinhos do Douro e Porto (IVDP) ha offerto ai produttori ulteriori opportunità per implementare la fascia premium creando nuove categorie come 50yo Tawny, 50yo White Port e la categoria very old Tawny, destinata a vini con più di 80 anni di età.

Anche lo Sherry ha puntato alla fascia premium del mercato in relazione alle sue recenti modifiche normative, con il lancio di nuove etichette "single-pago", prodotte con uve provenienti da specifici "distretti viticoli": Jerez Superior, prodotto da vigneti di qualità superiore e Fino Viejo, per vini che hanno 7 anni o più.

Le nuove categorie premium di Sherry e Porto sono pensate e prodotte per un pubblico benestante e anziano, ma gli sforzi sono rivolti anche al segmento più giovane del mercato. Con la sua gamma 2018 Marsala Revolution, per esempio, Pellegrino ha esplicitamente mirato al mondo della mixology, una strada che è stata a lungo perseguita dal Consejo Regulador dello Sherry.

"Mescolare diversi stili di Sherry con bevande rinfrescanti come soda, lime o tè è una pratica molto comune nel mercato locale", evidenzia il presidente del Consejo, Cesar Saldaña. "I cocktail sono una parte fondamentale del nostro business in mercati come gli Stati Uniti e credo che sarà sicuramente un fattore importante per aiutarci a coinvolgere il pubblico più giovane anche nel Regno Unito".

Nel 2017, il desiderio di Gonzalez Byass di coinvolgere le generazioni più giovani ha portato al lancio di Croft Twist, un RTD ripreso dal classico Rebutico andaluso, un semplice cocktail highball con vino Fino e limonata.

“Gli RTD sono una nuova modalità per esplorare e raggiungere nuovi consumatori che in precedenza non sono stati affatto coinvolti nel mondo dei distillati”, rileva Easton.

“Inizialmente abbiamo lanciato Croft Twist in una bottiglia da 75cl, ma abbiamo capito che era una sfida trovare il suo posto ideale sugli scaffali. Il prodotto non raggiungeva il nuovo target di consumatori e la bottiglia era troppo grande per adattarsi al consumo legato agli RTD, dominato da offerte monodose. Siamo passati a una lattina da 25cl e questo ha aperto una serie di nuove opportunità”.

Il Porto è stato l'ultimo ad entrare nella categoria RTD quando, lo scorso maggio, l'IVDP ha dato il via libera ai produttori per la commercializzazione di versioni in bottiglia del classico cocktail a base di Porto, il Port & Tonic.

Il cocktail è stato ribattezzato “Portonic” e l'opportunità è stata colta rapidamente da un buon numero di aziende, tra cui Offley, Sandeman (di proprietà di Sogrape), Cockburn's e Taylor.

Il CEO di Taylor, Adrian Bridge è stato determinante nel portare avanti il progetto RTD: “Ci sono un certo numero di stili di Porto che possono essere mixati con la tonica e che sono molto diversi dal Porto bianco, c'è l'opportunità di provare nuovi stili ed è probabile che ci saranno nuovi e continui sviluppi”.