Al Castello di Udine il Congresso DOC Delle Venezie analizza il futuro del Pinot Grigio italiano

scritto da Redazione Wine Meridian | 29 Ottobre 2024



Il terzo Congresso del Consorzio DOC Delle Venezie, al Castello di Udine, ha riunito esperti e rappresentanti istituzionali per discutere il futuro del Pinot Grigio DOC. Innovazione, sostenibilità, redditività e strategie di mercato sono stati i temi centrali, con approfondimenti sul ruolo dei Consorzi nella gestione del valore e nella tutela delle Indicazioni Geografiche.

Al Castello di Udine si è recentemente svolto il terzo Congresso organizzato dal Consorzio DOC Delle Venezie, che torna sotto la lente di ingrandimento con rappresentanti di

istituzioni, imprese e stampa specializzata per affrontare temi strategici che riguardano non soltanto il futuro della DOC interregionale – oggi prima denominazione italiana per estensione con 230 milioni di bottiglie/anno prodotte che riunisce gli operatori della filiera produttiva del Pinot Grigio di Veneto, Friuli-Venezia Giulia e Provincia Autonoma di Trento – ma del settore vitivinicolo nazionale.



Ad aprire i lavori, moderati dal giornalista **Lorenzo Tosi**, re

sponsabile della comunicazione e di Viva i Cooperativi Rausceddo, il **Presidente**

del Consorzio DOC Delle Venezie Albino Armani, che introduce i temi della gi

or
na
ta
,
a
in
iz
ia
re
da
ll
e
ri
fl
es
si
on
i
ch
e
de
ri
va
no
da
ll
a
re
ce
nt
e
ri
fo
rm
a
de
ll

e
In
di
ca
zi
on
i
Ge
og
ra
fi
ch
e
e,
in
ta
l
se
ns
o,
da
l
nu
ov
o
ru
ol
o
de
i
Co
ns
or
zi
di
tu
te

la
de
fi
ni
to
da
l
re
go
la
me
nt
o
eu
ro
pe
o.
“
Do
vr
em
o
ab
it
ua
rc
i
a
pr
en
de
rc
i
cu
ra
di
te

mi
e
re
sp
on
sa
bi
li
tà
ch
e
in
pa
ss
at
o
no
n
er
an
o
ne
l
no
st
ro
ra
gg
io
d’
az
io
ne
_
ha
de
tt

o
il
Pr
es
id
en
te
Ar
ma
ni
–
pe
r
no
i
de
l
Co
ns
or
zi
o
DO
C
De
ll
e
Ve
ne
zi
e
la
pa
ro
la
ch
ia

ve
de
l
pr
os
si
mo
fu
tu
ro
sa
rà
‘a
pe
rt
ur
a’
:
bi
so
gn
er
à
pe
ns
ar
e
a
un
a
ri
vi
si
ta
zi
on
e

de
gl
i
as
su
nt
i
fi
no
ra
ad
ot
ta
ti
pe
r
ap
ri
rc
i
a
is
ta
nz
e
nu
ov
e
ch
e
ri
gu
ar
da
no
di
ve

rs
i
as
pe
tt
i
de
l
te
rr
it
or
io
,
co
me
so
st
en
ib
il
it
à
e
tu
ri
sm
o”
.

Il ruolo strategico dei Consorzi nella tutela del Pinot Grigio DOC e delle Indicazioni Geografiche



Stefano Sequino, Direttore del Consorzio DOC Delle Venezie intervienesottol

in
ea
nd
o
il
po
te
nz
ia
le
de
ll
a
ri
fo
rm
a
de
ll
e
IG
co
me
st
ru
me
nt
o
an
co
ra
da
es
pl
or
ar
e,

richiamando l’importanza, in questo nuovo scenario, del ruolo dei Consorzi.

Torna sulla necessità di misure che garantiscano un reddito equo per i produtto

ri
,
ri
ch
ia
ma
nd
o
la
re
sp
on
sa
bi
li
tà
co
ll
et
ti
va
ch
e
i
Co
ns
or
zi
de
vo
no
po
te
r
es
pr
im

ere per il futuro delle denominazioni. Sarà importante riflettere sull’applicazi

one di clausole di ripartizione del valore, soprattutto per filiere articolate

come quella del Pinot Grigio DOC Delle Venezie, per assicurare stabilità e raff

orzarelareddittività. Il Direttore chiude ricordando che “in Italia abbiamo un qu

ad
ro
no
rm
at
iv
o
co
ns
id
er
at
o
un
mo
de
ll
o
ma
oc
co
rr
e
an
da
re
av
an
ti
,
me
di
an
te
l’
ad
oz

ione
ne
di
mo
di
fi
ch
e
al
la
di
sc
ip
li
na
in
te
rn
a,
pe
r
co
ns
en
ti
re
la
co
nc
re
ta
ap
pl
ic
az
io
ne

della regolamentazione europea: è il caso, ad esempio, dell'apertura ai vitigni

resistenti per la produzione di vini a denominazione di origine, una strada in line

a
co
n
i
pr
in
ci
pi
di
ra
ff
or
za
me
nt
o
de
ll
a
so
st
en
ib
il
it
à
am
bi
en
ta
le
in
di
ca
ti
da
ll

a PAC, una possibilità da valutare sotto il profilo tecnico ma comunque oggi bloc

cata dall’attuale impostazione del Testo unico del vino”.

Si passa ai saluti dei Rappresentanti delle Istituzioni, a partire dal padrone di casa **Stefano Zannier, Assessore Risorse Agroalimentari della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia** – che ha sottolineato l’importanza del Pinot Grigio a livello regionale e la necessità di un sistema coordinato tra Amministrazioni e Consorzi per gestirne la produzione interregionale. Una direzione già intrapresa dal Consorzio DOC Delle Venezie con le misure di gestione dell’offerta e i progetti legati alla sostenibilità e che dovrà essere

supportata dalle Regioni, dichiara **Andrea Comacchio, Direttore Area Marketing territoriale, Cultura, Turismo, Agricoltura della Regione Veneto**. Chiude i saluti **Gregorio Rigotti, voce dell'UMST Agricoltura della Provincia Autonoma di Trento**, con un applauso al percorso di tutela e legalità avviato attraverso la creazione di questa denominazione d'origine.

Nuove prospettive di mercato e sostenibilità per la DOC Delle Venezie nella Grande Distribuzione

I lavori iniziano con la tavola rotonda intitolata "Il Pinot Grigio DOC Delle Venezie nell'evoluzione del contesto vitivinicolo politico e normativo". Si è discusso delle priorità della filiera in relazione al nuovo quadro regolamentare europeo e alla riforma delle indicazioni geografiche, che offre strumenti per rafforzare il mercato e il ruolo dei Consorzi di tutela. **Paolo De Castro, relatore dell'Europarlamento della riforma IG**, ha sottolineato l'importanza di valorizzare la qualità europea nella *DOP economy*, che in Italia genera circa 23 miliardi di euro all'anno, evidenziando le opportunità offerte dal nuovo regolamento per i Consorzi. A seguire è intervenuto **Riccardo Ricci Curbastro, Presidente di EFOW (European Federation of Origin Wines)**, ricordando come la riforma delle Indicazioni Geografiche (IG) riconosca la loro identità culturale come risorsa chiave dell'UE. Ha evidenziato che i Consorzi ora hanno ampliato il loro potenziale raggio d'azione, che include la regolamentazione delle pratiche commerciali scorrette e un rafforzamento della gestione dell'offerta sottolineando, in ultimo, come sia importante il modello Pinot Grigio DOC Delle Venezie in termini di aggregazione, spesso l'unica strada percorribile per raggiungere degli obiettivi comuni.

Luca Rigotti, Presidente del Gruppo Vino Copa Cogeca sottolinea l'importanza del gruppo di alto livello come occasione di confronto per delineare un futuro concreto per il

settore vitivinicolo europeo ed evidenzia inoltre il cambiamento nelle tendenze di consumo e la necessità di un dialogo più efficace tra Consorzi e istituzioni che insieme possono svolgere un ruolo cruciale nelle problematiche che interessano l'ambito agricolo attualmente in crisi, tra cui maggiori costi per le imprese e cali di marginalità. "Una criticità che è stata portata di recente all'attenzione nel gruppo di alto livello riguarda gli eventi estremi dovuti al cambiamento climatico che sono sotto gli occhi di tutti e che, oltre a compromettere le attività agricole, portano ad un aumento dei premi assicurativi. È doveroso pensare a soluzioni da proporre nel prossimo futuro".

Antonella Rossetti del Wine Institute FarmEurope, think tank che affianca il lavoro di rappresentanza sindacale e che interviene nel dibattito europeo per discutere delle politiche agricole e il futuro del settore vitivinicolo. "Con un calo del consumo del 3% nell'ultimo anno, la Commissione europea è consapevole delle sfide e sta attuando misure emergenziali, come l'estirpo di 30 mila ettari in Francia, e sono in discussione alcune modifiche alla PAC e all'OCM. Inoltre, il gruppo sta esplorando temi di promozione ed etichettatura per valorizzare la qualità del vino europeo e comunicare la sostenibilità come anche il basso grado naturale".

Innovazione genetica e adattamento climatico: il futuro del Pinot Grigio secondo la ricerca

Michele Morgante, professore all'Istituto di Genomica Applicata dell'Università di Udine, ha parlato invece del ruolo del miglioramento genetico nella sostenibilità, soprattutto nel contesto del cambiamento climatico. "Il Pinot Grigio presenta limiti genetici, ma la ricerca, se sostenuta da normative adeguate, può aiutare a combattere patogeni e a gestire la gradazione alcolica modulando il metabolismo della vite rispetto alla produzione di zuccheri. Le varietà PIWI,

sviluppate con i Vivai Cooperativi Rauscedo, sono un esempio di sinergia pubblico-privato, ma mi auguro di vedere semplificate le procedure legislative e una comunicazione più efficace ai consumatori, soprattutto riguardo a tecnologie innovative come le Tecnologie di evoluzione assistita, c.d. TEA, che possono offrire vantaggi commerciali così come in termini di sostenibilità".

Tiziana Sarnari di ISMEA (Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare)ha aperto la seconda tavola rotonda *"Il Pinot Grigio DOC Delle Venezie e il mercato del vino in Grande Distribuzione"*, proponendo un momento di approfondimento sui **numeri della denominazione** e sul posizionamento della DOC Delle Venezie nell'ambito della GdO, principale canale distributivo, e non ultimo, sulle rinnovate abitudini di consumo. "Il segmento della Grande Distribuzione in Italia evidenzia buone performance per il Pinot Grigio – seppur limitate rispetto al potenziale della DOC – anche grazie al momento favorevole per la tipologia rispetto ai trend di consumo. Con una quota del 30%, la DOC Delle Venezie è leader di mercato, seguito dalle DOP del Friuli (23%), dal Trentino (20%) e dall'Alto Adige (11%). Le vendite nei supermercati italiani hanno mostrato forti incrementi all'inizio del 2024, con margini di crescita, mentre la distribuzione delle vendite delle IGP è più variegata, con l'IGP Dolomiti particolarmente forte nella GdO (58%), seguita dal Pinot Grigio IGP Provincia di Pavia (6%) e dall'IGP Terre di Chieti (5%)".

Comunicazione e promozione: il legame tra territorio e consumatori per un mercato in evoluzione

Importante l'intervento in questa sede di Coop Italia scelta in rappresentanza della Grande Distribuzione. "Per stimolare il consumo di vino oggi in calo, è fondamentale una comunicazione efficace, a partire dalle peculiarità del territorio d'origine. Se il legame tra il vino e il suo

territorio non viene comunicato in modo chiaro, il consumatore si limiterà al vitigno, trascurando altri fattori importanti. Su questo è necessario lavorare con impegno– dice **Eleanna Pizzinelli, Responsabile bevande di Coop Italia** – inoltre bisogna tenere conto di altri aspetti non trascurabili come l'ampliamento dell'offerta e delle opportunità di consumo. Ci sono esempi nel mercato, come la birra e il gin, che sono stati in grado di segmentare l'offerta avvicinandosi maggiormente ai giovani e a chi preferisce bevande no o low alcol". Chiude infine l'intervento **Alessandro Cassanelli, Buyer vini di Coop Italia**: "Un altro aspetto rilevante è l'attenzione crescente al consumo calorico: l'introduzione dell'obbligo di riportare le calorie in etichetta avrà sicuramente un impatto significativo sulla scelta d'acquisto e dovremo essere pronti a raccogliere questa sfida".

Per **Silvano Nicolato della società cooperativa Vitevis**, il Pinot Grigio, coltivato su 400 ettari dei 2.700 totali, rappresenta il denominatore comune di tutte le cantine del gruppo, che conta 1.000 viticoltori e 15 milioni di bottiglie/anno. I temi di sostenibilità sono fondamentali: "Da sempre andiamo in questa direzione e l'adesione a differenti schemi di certificazione ci ha aiutato ad accrescere il nostro imbottigliato perché, soprattutto all'estero, andiamo incontro alla domanda del consumatore. Si tratta di argomenti – ha proseguito Nicolato – da comunicare e promuovere unitamente alla territorialità della denominazione. Non ultimo dobbiamo avere propensione ad innovarci per incontrare le richieste di mercato oggi più orientate a frizzanti e spumanti e il nostro territorio con il Pinot Grigio può avere tanto da dire".

Interviene di seguito **Alessandro Mutinelli di Italian Wine Brands**, gruppo produttivo più grande a livello nazionale con circa 170 milioni di bottiglie vendute nel 2023, dove il Pinot Grigio rappresenta il 10% del fatturato totale. "Il Pinot Grigio DOC lo vendiamo solo all'estero – dice Mutinelli – soprattutto in USA e UK, dove viene identificato come il

vino bianco italiano. Sarà possibile replicare lo stesso successo nel mercato italiano solo trovando la giusta chiave di comunicazione. Gli elementi contemporanei per farlo ci sono – gradazione alcolica moderata, modernità, accessibilità, versatilità e opportunità di consumo – e su questi il Consorzio deve lavorare per far emergere anche i valori di territorio e vincere i limiti che oggi sono legati ai prezzi concorrenziali di altre Indicazioni geografiche".

Prende la parola **Pierluigi Guarise, AD di Collis Veneto Wine Group** a rappresentare circa 2.000 soci per circa 6.000 ettari vitati complessivi, di cui 1.100 di Pinot Grigio DOC Delle Venezie. "La nostra attenzione alla sostenibilità ambientale e sociale, con oltre 483 aziende certificate Equalitas, ci favorisce nel momento in cui presentiamo il prodotto al consumatore sempre più attento ed esigente – dice Guarise, e continua – Per intercettare un pubblico giovane è necessario studiare una strategia di comunicazione che metta in primo piano i nuovi trend e che punti anche su packaging accattivanti ed attrattivi".

La sostenibilità e la qualità del Pinot Grigio DOC Delle Venezie come motori di crescita e tutela per il futuro vitivinicolo nazionale

Chiude i lavori **Patric Lorenzon di Med.&A., l'Associazione nazionale agenti d'affari in mediazione e agenti di commercio**: "Il mercato dello sfuso percepisce una garanzia di qualità costante nel Pinot Grigio DOC Delle Venezie rispetto ad altre Indicazioni Geografiche, grazie anche ad un grande valore aggiunto che è il contrassegno di Stato rilasciato da Triveneta Certificazioni. Una crescita qualitativa che va di pari passo con l'aumento del valore della DOC – che negli ultimi cinque anni ha registrato un +30% arrivando oggi a 1,05 euro/litro – dovuto sì al lavoro di gestione dell'offerta del

Consorzio ma anche al fatto che il consumatore finale ritrova nella DOC Delle Venezie le caratteristiche intrinseche e autentiche che si aspetta dalla varietà”.

Punti chiave:

1. Il Consorzio DOC Delle Venezie punta su apertura e sostenibilità come parole chiave del futuro.
2. La riforma delle Indicazioni Geografiche rafforza il ruolo dei Consorzi per tutela e redditività.
3. Innovazione genetica e tecnologie TEA offrono soluzioni per adattarsi al cambiamento climatico.
4. Il Pinot Grigio DOC consolida il suo posizionamento nel mercato della Grande Distribuzione.
5. Strategie di comunicazione mirate sono essenziali per attrarre nuovi consumatori.