

Soave: nuove conferme per la denominazione

scritto da Redazione Wine Meridian | 23 Giugno 2015



Consolidamento della fase produttiva, tenuta sul fronte dei prezzi e ricerca di nuovi mercati per l'imbottigliamento. Questa in sintesi l'analisi del sistema Soave con i numeri forniti da Avepa, Istat e Camera di Commercio di Verona. Sul fronte produttivo sono oggi evidenti i segnali di un aumento degli investimenti per il rinnovo dei vigneti soprattutto nell'area del Soave Classico, dopo un periodo di congelamento del rinnovo degli impianti. In cantina, gli ultimi 12 anni confermano una flessione nel numero delle aziende che

imbottigliano il Soave ma, allo stesso tempo, un consolidamento delle stesse. Cresce l'imbottigliamento nelle zone di produzione che arriva al 49%, aumenta il vino confezionato all'estero, cala la quota in provincia di Verona, mentre si conferma una quota del 20% per l'Italia.

Strategico in questo contesto di consolidamento economico anche il ruolo del Consorzio che oggi si è trasformato da Consorzio strettamente inteso ad agenzia territoriale in grado di intercettare le esigenze e offrire servizi "su misura" alle aziende, siano esse grandi e strutturate, siano esse piccole imprese. Individuazione dei mercati, progettazione delle iniziative, attuazione delle stesse, rilievo dei risultati e rendicontazione sono tutte attività che il Consorzio svolge al suo interno per favorire i produttori di Soave e creare per loro nuove occasioni di business. Sul fronte delle azioni da porre in essere per il 2015 il bilancio di previsione prevede oltre 3 milioni di euro soprattutto indirizzato ad attività promozionali sia in Italia che all'estero. Nell'ambito dell'articolato panorama del vino italiano – ha commentato Arturo Stocchetti, presidente del Consorzio, – il Soave, con le sue dinamiche storiche, produttive e commerciali ha rappresentato prima un fenomeno di riferimento per l'aspetto stilistico e organizzativo fino a diventare oggi un sistema produttivo originale caratterizzato dalla specificità produttiva, dalla coerenza espressiva e dalla costanza dei volumi commercializzati. Un sistema che riesce a distribuire reddito e sicurezza alle imprese impegnate nella filiera anche nei momenti più complicati dal punto di vista commerciale. Un sistema che pur caratterizzato da aziende agricole piccole e polverizzate sul territorio ha saputo con l'aggregazione e l'innovazione rimanere competitivo.