

USA: il vino può crescere nelle fasce alte

scritto da Redazione Wine Meridian | 1 Dicembre 2014



Arrivano buone notizie sul fronte delle vendite di vino Italiano negli Stati Uniti, che secondo gli ultimi dati dell'Italian Wine & Food Institute di Lucio Caputo, hanno fatto registrare un +8% in valore e +0.7% in volume nel primo semestre del 2014 rispetto all'anno precedente. Decisamente

meglio della media delle importazioni americane, che si fermano a +4.1% in valore ed addirittura - 0.1% in volume. La quota di mercato per l'Italia così sale al 26.5% in quantità e 33.9% in valore. Alessandro Boga, nostro collaboratore da New York, ha fatto alcune domande a Fabrizio Pedrolli, fondatore e chairman di Vias Imports, uno degli importatori di vino Italiano negli USA più all'avanguardia e con una delle più vaste selezioni di cantine del BelPaese dal 1983.

Quando è nata la sua passione e professione nel vino?

Ho iniziato ad interessarmi di vino nel 1969 quando ho aperto l'enoteca Trento, e nel 1972 ho ottenuto la qualifica di sommelier. Successivamente ho avuto la fortuna di guidare l'Associazione Italiana Sommelier (AIS) come Presidente Regionale dal 1973 al 1994. Inoltre, ho ricoperto il ruolo di Segretario Generale dell'Associazione Internazionale di Sommelier dal 1974 al 1986. Dal 1984 sono stato membro della Commissione Degustazione del Ministero delle Politiche Agricole che è responsabile della D.O.C. dei vini. Sono stato invitato come giudice in molte competizioni e degustazioni ufficiali, sia nazionali che internazionali ed ho contribuito nella scrittura di testi didattici su cibo, vino e degustazioni. Infine, nel 1991-1992, ho prodotto una serie di 14 trasmissioni televisive sul tema le D.O.C. dei vini d'Italia, per la RAI-USA.

Quando è nata la tua società di importazione?

Ho fondato Vias Imports nel 1983 insieme ad altri due amici, Pino Sola e Louis Iacucci. Oggi partecipo nella selezione delle cantine con cui collaborare e gestisco l'azienda dall'Italia con i miei soci. La nostra filosofia rimane quella di lavorare solo con aziende che hanno la nostra stessa visione, la promozione di vitigni autoctoni che solo il nostro territorio riesce a regalare, così come indica il nostro nome che in realtà è un acronimo (Vini Italiani Autoctoni Selezionati)

Come vedi il potenziale dei vini italiani negli stati uniti?
Siamo i primi esportatori negli Stati Uniti ma il potenziale e' ancora alto dato che le fasce sono quelle di servizio ma possiamo ancora crescere molto nelle fasce alte

Che consiglio daresti ad un produttore che vuole posizionarsi nel tuo mercato?

Il mio suggerimento e' un serio rapporto qualita-prezzo e non seguire le mode del momento.

Inoltre diventa fondamentale una piu incisiva presenza negli Stati Uniti per lavorare sul mercato e soprattutto parlare con i clienti

Cosa pensi del rapporto qualita prezzo dei vini italiani?

E' ottimo per quanto riguarda le fasce di servizio, leggermente disomogeneo per l'alta fascia

Cosa apprezzi nei vini italiani ?

La grandissima diversita di vitigni autoctoni □