

LE BREVI

## CONSORZI

# ALTA LANGA. Obiettivo 3 milioni di bottiglie. Le strategie della Docg

a cura di Gianluca Atzeni

Tre milioni di bottiglie non saranno troppe per l'Alta Langa Docg? La denominazione piemontese nata 2008 sta crescendo gradualmente, mantenendo un alto profilo di prezzo e dialogando col mondo della ristorazione che vale oggi oltre il 60% del suo mercato. Tra qualche anno, nel 2021, gli ettari produttivi passeranno a 350, frutto di investimenti e di una programmazione che non hanno mai guardato ai grandi numeri del Trento Doc o del Franciacorta, tanto per fare un esempio rimanendo nel metodo classico, ma a una Docg "nobile nello stile sabauda del termine", come spiega **Giulio Bava**, presidente del Consorzio dell'Alta Langa Docg.

**PRODUZIONE.** "Non riteniamo di esagerare" dice a Tre Bicchieri "ma è chiaro che con una massa critica da 3 milioni di pezzi, ben diversa dai 1,3 milioni di un anno fa, dovremo cambiare le nostre strategie". Già, perché l'Alta Langa Docg (che nasce da uve Pinot nero e Chardonnay e prevede solo bottiglie millesimate) oggi si vende per il 95% in Italia, soprattutto in Piemonte, e solo per il 5% all'estero. Il consorzio astigiano, che riunisce 120 soci (di cui 36 che imbottigliano), non ha mai fatto investimenti mirati sui Paesi esteri: "Prima dobbiamo essere forti in casa e presidiare il mercato" chiarisce Bava "ma è anche vero che con le stime sull'incremento futuro le cose saranno diverse e potremo pensare a un'espansione in Italia, come Roma, o fuori confine".

**PREZZI.** Crescere sì ma conservando, si spera, quotazioni tali da rendere sostenibile l'intera operazione. Per ora, quei vigneti a Pinot e Chardonnay che da qualche tempo hanno sostituito un Dolcetto meno redditizi-



o, stanno tenendo viva la viticoltura in queste colline Unesco. "Gran parte dei soci è rappresentata da viticoltori che ricavano 6 mila euro per ettaro, mentre oggi ne incassano 13 mila", sottolinea Bava, ricordando la bontà della scelta di riconvertire le produzioni negli ultimi dieci anni. "Il nostro" aggiunge "è un vino che necessita di tempi lunghi. Il periodo minimo di affinamento è 30 mesi e, pertanto, non è a basso costo. È un vino gastronomico. Tuttavia, non vogliamo essere una Docg troppo cara. Abbiamo il costo di un Trento Doc millesimato e di un Franciacorta riserva".

**COMPRAVENDITE.** L'interesse per questi territori è in crescita. Ad altisonanti cambi di proprietà come la Enrico Serafino (Krause holding) o la Gancia (gruppo Roust) si è unito quello più recente dell'azienda Avezza, impresa familiare con 7 ettari tra Nizza Monferrato e Canelli, rilevata proprio quest'anno da una coppia di giovani norvegesi amanti dell'Italia. "Sia il valore dei terreni sia l'interesse verso il territorio sono cresciuti in modo mai visto prima", sottolinea Bava, ricordando che le quotazioni sono ancora inferiori a

In cifre

**121** soci del Consorzio- **85** vigneron- **36** case spumantiere**280** ettari**1,5 mln** di kg di uva nel 2018**1.3 mln** bottiglie dalla vendemmia 2018**3 mln** bottiglie previste nel 2021**95%** Mercato interno**5%** Mercato estero (Usa)

quelle di una vigna di Moscato ma che sono "comunque un buon investimento".

**L'EVENTO.** Sarà Palazzo Serbelloni, a Milano, la sede che ospiterà il prossimo 21 ottobre la Prima dell'Alta Langa. Evento riservato ai ristoratori e operatori del settore, con 30 aziende e 67 diverse cuvée, che rientra nelle strategie di presidio e sviluppo del canale horeca. "Vorremmo che la ristorazione si accorgesse di più di noi e della nostra qualità. E tale iniziativa" conclude il presidente "va proprio in questa direzione".