

Economia

+4,6%

L'incremento delle vendite registrato dalle bollicine prodotte nella zona del Franciacorta nel corso del 2011, in totale 11,6 milioni di bottiglie

+30%

La crescita della quota di export realizzata nel 2011. Sul totale delle produzioni vitivinicole le bottiglie esportate rappresentano l'8%

Nuove tendenze Sempre più cantine stanno puntando sul «pas dosé», un gusto unico che piace all'estero

«Franciacorta zero» conquista il mercato

I viticoltori: attenzione però a non farla diventare solo una moda

Chi lo produce lo decanta con legittimo orgoglio; chi lo consuma, quando inizia ad apprezzarlo è difficile che lo abbandoni. È il *pas dosé*, il non dosato o, se preferite il *nature*. Quest'anno i non dosati hanno fatto incetta di riconoscimenti nelle classifiche sui *metodo classico* delle guide specializzate e dopo aver scaldato i cuori della critica vogliono farsi strada anche tra i consumatori.

Ieri il convegno «Dzero» promosso da Arcipelago Muratori nella tenuta Villa Crespia di Adro lo ha in qualche modo certificato. Considerato vino per un pubblico di nicchia, è però oramai difficile trovare un produttore in Franciacorta senza un bollicine *dosaggio zero* in linea.

Le prospettive di crescita sono interessanti. Nel 2011 il Franciacorta ha raggiunto quota 11,6 milioni di bottiglie vendute (+4,6% sul 2010), di cui l'8% per il mercato estero (+30% di export sul 2010). Se questi sono i trend, inevitabile che il futuro, anche per i non dosati, sia roseo. D'altronde, come ha ricordato ieri al convegno Attilio Scienza dell'università di Milano, anche gli champagne sono nati dolci ma poi si sono evoluti.

«La tendenza alla crescita c'è — spiega Michela Muratori, responsabile comunicazione di Arcipelago Muratori —: di sicuro noi ci puntiamo da tempo dal momento che ben tre dei sette Franciacorta che facciamo (50 mila bottiglie) sono a *dosaggio zero*». Lucia Barzanò di Mosnel, un quinto delle 250 mila bottiglie di non dosati, considera il *pas dosé* un punto di arrivo. «Si sente l'uva e come lavora la cantina», afferma.

Andrea Arici, produttore alla guida dell'azienda Colline della Stella, è un radicale: quattro non dosati su quattro in produzione per un totale di 30 mila bottiglie. «Chi lo assaggia sente la differenza in termini di tipicità e personalità». Lorenzo Gatti, che ha da poco tagliato il traguardo dei

**Numeri contenuti**

Per Francesca Moretti (nella foto) si tratta di una produzione che deve rimanere limitata

25 anni di attività, osserva che i non dosati stanno avendo sempre più successo. Dalle 15 mila bottiglie di *nature* (su 120 mila totali) passeranno presto a 20 mila. «Ma non aumenteremo la produzione in assoluto. Siamo un'azienda piccola, vinifichiamo uva tutta nostra e vogliamo continuare a seguire la filiera».

«Il *pas operé* lo facciamo da 35 anni, il nostro è un vino della tradizione», ricorda

Francesca Moretti, responsabile Area vino del gruppo Terra Moretti. Segnali positivi arrivano dall'Italia, ma soprattutto da Germania e Giappone, dove forse sono più abituati a prodotti come i non dosati. Per Bellavista la produzione resterà però limitata alle 20-25 mila bottiglie. «Ha bisogno di vigne con una storia di almeno 20 anni e di pinot nero ce n'è in quantità limitata».

Il metodo

Sboccatura rinunciando al «liqueur»

Dosaggio zero, *Nature* o *Pas dosé*: tre termini con lo stesso significato. Si riferiscono alla fase della rabboccatura con il cosiddetto *liqueur d'expédition*. Se si aggiunge solo vino si ha un *dosaggio zero*. L'*extra Brut* ha fino a 6 gr/litro di zucchero, il *brut* 15. Con il *doux* (dolce) si arriva a più di 50 g/litro. (T.B.)

Insomma, nessun ammiccamento alle tendenze di consumo. «Il *dosaggio zero* è una realtà importante — ha detto ieri al convegno Luca Gardini di Spirito di Vino —, ma attenti a non farlo diventare una moda». Michel Drappier, produttore di champagne in Francia, ha fiducia: «Le persone sono sempre più attente all'origine dei prodotti».

Thomas Bendinelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA