



SHOPPING DA INTENDITRICE
Verona. Locana Lei, 38, importatrice di Canton, la più grande città costiera della Cina, prova un Chianti dell'azienda agricola Il balzo di Rufine, in provincia di Firenze, al Vinitaly. Sotto, uno scorcio degli stand della grande rassegna.

CHIAMATELA VIA DEL VINO

NON DELLA SETA



CHIANTI, PRIMITIVO, NERO D'AVOLA, E POI TUTTI I ROSSI STRUTTURATI. È QUESTO CHE CERCANO I CONSUMATORI DI PECHINO E SHANGAI. LÀ, DOPO ANNI DI DOMINIO FRANCESE, I NOSTRI PRODUTTORI INIZIANO A FARSI LARGO

da Verona **Rossana Linguini**
foto di **Dante Valenza**

Sono più di quarant'anni che Giancarlo Aneri, imprenditore veronese e re del Prosecco, si trova al posto giusto nel momento giusto, e indovinate dov'era quando il presidente cinese Xi Jinping e il premier Giuseppe Conte firmavano l'accordo sulla Via della Seta a Palazzo Madama? «Sì, ero là», ci racconta al Vintality lui stesso, abituato a vedere i suoi pregiati vini sulle tavole dei potenti della Terra, da George Bush a Vladimir Putin, dalla regina Elisabetta a Papa Wojtyła, «ma questa volta, il Prosecco Aneri con il quale si è brindato dopo la firma dell'intesa l'ho dovuto portare personalmente, per richiesta esplicita della sicurezza». In alto calici di bollicine Aneri dunque, ma anche una magnum di Amarone della Valpolicella della stessa azienda, con tanto di etichetta personalizzata in cinese, regalata dal presidente del Consiglio italiano al leader di Pechino. «Non erano passate neppure un paio d'ore dalla consegna del dono che ricevo una mail dalla Suning, il gruppo di Nanchino che ha comprato l'Inter, che mi commissionava un ordine: talmente grosso che non so neanche se riusciremo a evaderlo».

I cinesi amano i rossi, meglio se importanti: come le tre bottiglie di Brunello di Montalcino che il presidente Jinping ha ricevuto in dono dal capo dello Stato Sergio



PULUÓSÀIKÈ, CIOÈ PROSECCO
Paolo Cuccia, 65 anni, presidente di **Gambero Rosso**, e Jin Zhngang, direttore dell'istituto Confucio, presentano il primo **Dizionario dei vini e vitigni d'Italia italo-cinese**, frutto del lavoro di linguisti ed enologi.

LUI CI È ANDATO PER PRIMO
Giovanni Busi, 59 anni, presidente del Consorzio del Chianti, fotografato nello stand dell'azienda Villa Travignoli, di sua proprietà. «Ho iniziato a esportare sette anni fa, quando i cinesi non sapevano neanche che noi facessimo vino!».



Mattarella, anche se questo prestigioso Dogc non è ancora molto conosciuto dai consumatori cinesi. «Abbiamo iniziato una decina di anni fa con qualche fiera a Shanghai e Pechino», ci spiega Patrizio Cencioni, dell'azienda Capanna e presidente del Consorzio del Brunello di Montalcino, «ma a parte Hong Kong dove c'è una fiscalità agevolata e maggiore cultura del vino europeo, c'è molto, molto da lavorare».

Senza perdere tempo, perché, annuncia l'Osservatorio Vintality-Nomisma, l'Asia orientale è l'area geopolitica dove l'import di vino è cresciuto del 227 per cento nell'ultimo decennio: undici volte in più dei mercati Ue e quasi il quadruplo dell'area Nordamericana, con Cina e Hong Kong che guidano la classifica dei top buyer, cioè dei Paesi che comprano di più. E crescerà ▶

AL VINITALY, QUEST'ANNO PRESO D'ASSALTO DAI COMPRATORI ASIATICI



MA CHE BELLA SCOPERTA QUESTO BRUNELLO
Verona. A sinistra, Patrizio Cencioni, 63 anni, proprietario dell'azienda Capanna e presidente del Consorzio del Brunello di Montalcino, mostra un depliant in cinese. Sotto, Lin Xiaofang, appassionata di vino italiano che vive a Brescia, assaggia un bicchiere di Brunello.



ancora, visto che si stima che il mercato del vino di Pechino nel 2021 sarà il primo al mondo. Solo che di questa golosissima torta noi italiani, primi produttori di vino al mondo, abbiamo una fettina piccola piccola. «Ci siamo chiesti dove abbiamo sbagliato», spiega Amedeo Scarpa, direttore dell'Ice a Pechino. Là da tre anni si occupa di promuovere il made in Italy. «Ci siamo chiesti perché, se siamo il primo produttore al mondo e il primo fornitore per tanti Paesi, il 40 per cento del vino importato in Cina arriva dalla Francia, mentre noi vendiamo po-

co più del 6 per cento e ci contendiamo la quarta posizione della classifica dei Paesi importatori con la Spagna». La risposta è facile e le ragioni sono due: l'estremo ritardo con cui l'Italia ha cominciato a fare promozione e programmi di sviluppo in Cina e la comunicazione. «Avere 500 tipi di vitigni, anziché quattro o cinque come i francesi, non è sempre un vantaggio, soprattutto se devi entrare in quel mondo a parte che è la Cina», spiega Scarpa. «Ma oggi ne abbiamo preso coscienza e

stiamo recuperando il ritardo: l'opportunità è grande, perché il consumatore cinese è attento, ha una capacità di spesa medio-alta, è giovane, spesso un millennial, e dunque, pur abituato al vino francese, è disposto a provare cose nuove e a cambiare l'esperienza». La prova è qui, tra gli stand di questa cinquantatreesima edizione della kermesse del vino italiano mai così frequentata da compratori orientali. Incontriamo Edward Liu, uno dei più grossi importatori cinesi che, con la sua Sinodrink di Shanghai, acquista per alberghi, ristoranti, wine bar e rivenditori. «Qui in Italia lavoro prevalentemente con Genagricola e poi una ventina di altri marchi», ci spiega lui, esperto di vini italiani. «Che cosa amano i consumatori cinesi? Vino rosso, strutturato: come il Primitivo, il Montepulciano, il Nero d'Avola». Ma per apprezzarli devono sapere quali etichette scegliere dallo scaffale di un negozio o ordinare dalla lista dei vini al ristorante: e non è così scontato, come spiega Alessandra Lavagnino, direttrice italiana dell'Istituto Confucio della Statale di Milano, la cui missione è far conoscere lingua e ▶

ANERI HA FATTO BRINDARE IL PRESIDENTE
Giancarlo Aneri, 70, re del Prosecco, ha fatto brindare con le sue bollicine il presidente cinese Xi Jinping dopo la firma dell'accordo con il premier Giuseppe Conte. E qui mostra il menu, in cinese.



A BERE VINO OGGI SONO I GIOVANI, ESIGENTI MA PRONTI A CAMBIARE

AL VINITALY, PRESO D'ASSALTO DAI COMPRATORI ASIATICI



SULLE ORME DEL NONNO
Gerry Scotti, 62, ha deciso di dedicarsi al vino nell'Oltrepò Pavese, le zone in cui suo nonno aveva una vigna.

cultura cinese in Italia. «Vi faccio un esempio: la parola Italia si scrive da 150 anni con tre ideogrammi, che significano idea, grande, utile, e questa è la traduzione ufficiale. I francesi hanno fatto la stessa cosa con vini e vitigni, per cui da sempre Bordeaux o Borgogna hanno una traduzione uguale dappertutto. Noi italiani, che siamo più creativi, abbiamo fatto ognuno a modo suo e il risultato è che se un consumatore cinese va a comprare una bottiglia trova un'etichetta con un ideogramma che si traduce Perla nera, un altro a fianco che si traduce Nero d'Avola. Ma, visto che non capiscono che è lo stesso vino, alla fine magari comprano quello francese». Per questo l'istituto Confucio, assieme al Gambero Rosso di Paolo Cuccia, ha lavorato per mettere a punto il

«SAPPIAMO DEL VOSTRO CIBO, NON DI VITIGNI», SPIEGA JIN ZHANG

primo *Dizionario dei vini e vitigni d'Italia italo-cinese*. «Lo scopo del dizionario, frutto di due anni di lavoro interdisciplinare, con esperti di linguistica ed enologia», spiega il professor Jin Zhong, direttore cinese dell'istituto Confucio, «è quello di far conoscere il vasto mondo del vino italiano ai turisti cinesi che vengono qui e ai consumatori cinesi che conoscono abbastanza bene quel che riguarda il cibo italiano, ma sul vino hanno ancora molte lacune». Ora però hanno una certezza: se l'etichetta di una bottiglia riporta l'ideogramma tradotto foneticamente con *wà'erboliqièla-amaluoni* è



BRUNO DI PUGLIA
Bruno Vespa, 74 anni, è viticoltore in una masseria di Manduria assieme ai suoi figli Federico ed Alessandro.

ALLA KERMESSE ANCHE GIORNALISTI, CONDUTTORI E ATTORI PER RACCONTARE LA LORO SECONDA VITA DI VIGNAIOLI CELEBRI



A CASA SUA
Michele Placido, 72. La passione per il vino lo ha riavvicinato alla sua terra, la Puglia, dove ha l'azienda Placido Volpone.

Amarone della Valpolicella, se la trascrizione è *baluòlo* si tratta di un Barolo, se è *shianti* si tratta di Chianti. Marchio, quest'ultimo, già registrato precedentemente dal Consorzio del Chianti, come ci spiega il presidente Giovanni Busi, proprietario dell'azienda Villa Travignoli. «Quando abbiamo cominciato ad andare in Cina abbiamo capito che Chianti veniva tradotto in modo diverso a seconda della città, dunque abbiamo deciso di tradurlo noi, facendo attenzione alla fonetica della parola: abbiamo scelto l'ideogramma che si legge Shandi, che significa attività a fa-



bocelli
FAMILY WINES

STORIA DI FAMIGLIA

Alberto Bocelli, fratello di Andrea, allo stand dell'azienda di famiglia, una piccola tenuta a Lajatico, in Toscana.

vore di terzi, pace, radici». Sono cambiate le cose da quando Busi, che oggi esporta il 5 per cento in Cina, ha portato per primo il Chianti a Pechino. «Avevo venduto un container, che sono 15 mila bottiglie, a un cliente a nord di Shanghai e quando mi sono ritrovato a Pechino, dove avevo organizzato una degustazione come Consorzio, ho deciso di andare a conoscerlo. Solo che dopo qualche resi-

stenza dell'agente ho scoperto che il mio cliente non era uno del settore, ma un industriale della pelle che aveva comprato tutto quel Chianti in parte per la sua cantina e in parte per regalarlo ai clienti della sua industria di pellami». Da allora sono passati sette anni, gli ordini di Chianti sono molto più numerosi anche se magari le quantità sono più contenute. «Ma oggi sono gli operatori veri a farli, che vogliono provare se c'è mercato e poi li ripetono. Insomma, si comincia a raccogliere quel che abbiamo seminato».

Rossana Linguini