



LA SUPERCANTINA
Da Roccamonfina al Cilento

Ecco la supercantina composta da otto bottiglie top. Insieme col nome, l'azienda produttrice e il prezzo di vendita, meramente indicativo, riferito all'ultima annata.

1. TERRA DI LAVORO (Gaiani) 120-200mila lire
2. MONTIVERDE (Monteverrano) 100-150mila
3. PATRIMIO (Feudi di San Gregorio) 150-200mila
4. VIGNA CAMARATO (Villa Matilde) 60-80mila
5. ZERO (D'Orta-De Concillis) 70-100mila
6. NATURALIS HISTORIA (Mastroberardino) 70-100mila
7. TAUBRASI MACCHIA DEI GOTI (Caggiano) 50-70mila
8. PROLD'UVA bianco (Grand Furor - Marfisa Cuomo) 35-50mila

L'INCHIESTA Francesco Continisio (Associazione Italiana Sommelier): «Nella fascia media temo la concorrenza di altre regioni come la Puglia»

Vini top: pochi ma ottimi. E soprattutto cari

Il boom dell' enologia campana e i riconoscimenti della critica italiana e internazionale spingono in alto i prezzi delle migliori etichette prodotte tra il Garigliano e Sappi

Super in tutto. L'altra faccia del boom qualitativo del vino campano è rappresentata dall'aumento esponenziale dei prezzi. È il naturale effetto dell'incrocio tra l'offerta molto limitata delle bottiglie di pregio (c'è chi a proposito parla in qualche caso di vini fantasma) e la domanda, in costante crescita. Ma nell'ordinaria finanziaria di mercato si inseriscono spesso anche deprecabili fenomeni speculativi che finiscono per trasformare il vino (per quanto di alta qualità) da bene di consumo a oggetto di investimento *tour court*. O per far lievitare eccessivamente anche il prezzo delle bottiglie di qualità inferiore, col rischio di spingere il mercato rispetto alla concorrenza italiana e internazionale.

Ma tant'è. Anche la Campania ha ormai i suoi «campioni» enologici. Pluripremiati dai curatori delle guide, consacrati dalla critica internazionale, oggetto di culto e quindi di caccia serrata nelle enoteche di tutta Italia, gioielli inimitabili nelle carte dei ristoranti top. Status symbol? Anche: ormai chi cerca di distinguersi sempre e comunque, a tavola può tranquillamente ordinare un supercampiano. Insomma, soprattutto tra i rossi, esistono vini capaci di reggere il confronto qualitativo con i grandi crui di Toscana e Piemonte. Altro discorso per la quantità, limitatissima quella dei supercampiani. Per avere un'idea dello squilibrio, basti pensare che del mitico Sassicaia, primo paradigma superterracan (nei millesimi migliori, come il 1985, raggiunge valutazioni plurimilionarie) vengono prodotte ogni anno circa 200mila bottiglie, cioè circa dieci volte il numero di quelle di Monteverano (più o meno 20mila) e quasi quaranta volte quello di Terra dei Lavori (6mila), sublima rossi campani, di respiro internazionale, che ormai nella valutazione dei critici enologici stranieri - Robert Parker in testa - ottengono puntualmente punteggi quanto meno pari se non superiori a quelli del Cabernet bodigense. Risultato? I prezzi al pubblico arrivano alle stelle. Malgrado i produttori, che non beneficiano del plusvalore delle bottiglie uscite dalla cantina, «per evitare che il nostro vino diventi oggetto di eccessive speculazioni - spiega Roberto Selvaggi, comproprietario di Calarbo? l'azienda che produce il Terra di Lavoro - abbiamo anche indicato ai nostri clienti enotecari un prezzo orientativo di 90mila lire. Ma il rispetto di sensibilità in-

co Gallo, il numero uno della finanziaia Meliorbarca. Ma vogliamo che sia anche bevuto». Il vero ritondo è l'incremento della produzione. «Proprio in questi giorni - rivale Selvaggi - stiamo distribuendo in tutto il mondo, come ha osservato recentemente Pier Domenico 99. Quelle della vendemmia 2001 saranno invece 10mila. Il nostro obiettivo è raggiungere quota 40mila, entro il 2005». Communque poche, rispetto alle richieste. L'ultimo supervino campano è il Patrimio, un sontuoso Merlot, prodotto in Irpinia da Feudi di San Gregorio, con la consulenza del wine-maker Riccardo Cotarella. Super, per unanime riconoscimento della critica enologica. All'esordio, avvenuto nella scorsa primavera con la commercializzazione del millesimo 99, il rosso di punta di Feudi ha già conquistato un posto nella cantina ideale dei Merlot nazionali e internazionali. Eccezionale anche nel prezzo. Centomila lire quello di uscita, il più alto in Campania, che salirà a centoventimila per il Patrimio 2000: diecimila bottiglie, tutte esaurite in prenotazione. «Su questo vino - afferma Enzo Eroolino, il numero uno di Feudi - abbiamo puntato e rischiato molto. Il merlot è un vitigno internazionale. La concorrenza è dunque vasta e agguerrita. In più, non si può, come nel caso dell'aglianico, spendere l'argento del momento della tipicità». L'imprenditoripino è comunque convinto che sia «del tutto giusto» porre il prezzo della corretta valutazione del vino. E si lascia scappare una notizia: «Feudi ha aderito al progetto Empirer (da notare l'assonanza con l'espressione «en primier») che indica la vendita anticipata, *ndi*, che prevede la partecipazione di un pool di banche portanti». Eroolino non si sbilancia



Da sinistra: Francesco Continisio e Enzo Eroolino

oltre. Ma è chiaro che si riferisce al progetto, promosso dal finanziere Claudio Ciaselatti, che punta alla creazione di sofisticati strumenti finanziari legati al vino. A parte tutto, resta la questione dei prezzi in vertiginosa ascesa, spesso anche per i vini di fascia media. «Quello che manca in Campania - osserva Franco Continisio, patron dell'enoteca Mercadante e delegato per Napoli e provincia dell'Associazione italiana sommelier - è la cantina sociale. A parte qualche caso, quelle esistenti in regione sono semplici sterrativi che non riescono ancora a imboccare la strada della qualità. È chiaro allora che se non migliora il loro livello la corsa alle bottiglie di fascia medio-alta sarà sempre più forte». Il rischio? «Che buoni prodotti non risultino competitivi in termini di prezzo con i pari grado di altre regioni. Penso, a mo' di esempio, ai vini pugliesi». Sì, d'accordo, come ha più volte ammonito il numero uno della sommelier campana Enzo Roccardi, l'unica via per evitare, in prospettiva, brutte sorprese ai produttori campani è quella della «duplicità». Un vino diverso può anziché soddisfare prezzi un po' più alti. Ma fino a che punto?

Giuliano Cuomo