



CECCHI

TENUTE DELLA  
FAMIGLIA CECCHI



DONATELLA  
CINELLI COLOMBINI

CINELLICOLOMBINI.IT – APRILE 2020

# IGT IL VINO DEMOCRATICO DELLA TOSCANA

*I Supertuscan cioè gli IGT di Toscana sono soprattutto rossi (75%) e volano nei mercati esteri (+127% dal 2007). L'enoturismo è il primo segmento di crescita futura*

Di **Donatella Cinelli Colombini**

<<Vino democratico>> lo ha definito **Lamberto Frescobaldi** durante la conferenza stampa di presentazione dell'**IGT Toscana** il primo giorno delle **Anteprime** a Firenze. Un "democratico" che ha due riferimenti: il prezzo che va da pochi Euro a multipli di mille con le espressioni più prestigiose tipo Sassicaia e Tignanello. Poi c'è l'aspetto più anarchico per cui non ci sono le maglie strette dei disciplinari e ogni enologo o produttore ha la libertà di seguire la vocazionalità dei terreni <<sull'argilla blu non possiamo piantare Sangiovese ma possiamo produrre del meraviglioso Merlot>> ha detto il Marchese Frescobaldi facendo esplicito riferimento al suo meraviglioso Masseto.

## IGT TOSCANA ROSSO, DESTINATO ALL'ESTERO, PERCEPITO COME MOLTO BUONO

I dati sull'IGT Toscana arrivano da **Wine Monitor di Nomisma** e sono preceduti dai commenti del presidente del **Consorzio IGT** Cesare Cecchi << volumi e business superiore a quanto ci aspettassimo e oltre i seicentomila Euro>>.



CECCHI

TENUTE DELLA  
FAMIGLIA CECCHI



### *IGT e vino Toscano incrementi export dal 2007 al 2027*

La Toscana è una regione di vini rossi (87% del totale) la quarta in Italia per volume totale e la prima nel rapporto fra rossi e altre tipologie. La strategia che negli anni ha puntato sulle caratteristiche dei terreni e sull'alta qualità ha ottenuto il riconoscimento dei wine lovers. Infatti il consumatore italiano ritiene che Toscana (19%) Piemonte (15%) e Puglia (8%) siano le regioni dove il vino rosso è più buono.

La Toscana (16%) è la terza regione per valore del vino esportato superata da Veneto (36%) e Piemonte (17%). Negli ultimi 10 anni ha fatto un enorme passo avanti nei mercati oltre confine crescendo del 76% (978 milioni di Euro). Va notato che nello stesso periodo i vini non DOP hanno avuto un incremento ancora maggiore segnando un +127% dal 2007 e toccando i 436 milioni di Euro.

L'IGT Toscana è dunque rosso per il 74% e destinato al 69% ai mercati stranieri. La torta con le destinazioni delle bottiglie vede al primo posto gli USA (30%) seguiti da Germania (21%) Europa (11%) e Canada (11%). A conferma di questo dato posso dire che il mio IGT – Super tuscan **Il Drago e le 8 colombe** va all'estero per oltre la metà e in azienda è bevuto e consumato soprattutto da wine lovers stranieri

## EXPORT IGT TOSCANA + 127% IN 10 ANNI

L'export è in leggero calo ma per gli IGT sopra i 5€ a bottiglia segna un piccolo segno più così come nel mercato italiano. Infine un suggerimento circa i mercati più promettenti: USA, Cina, Svizzera e Canada. Fra le possibili minacce al business i dazi di Trump, la Brexit, il rallentamento dell'economia tedesca a cui va aggiunta l'epidemia di Corona Virus. L'enoturismo è visto come un fattore chiave delle vendite nel futuro prossimo.



CECCHI

TENUTE DELLA  
FAMIGLIA CECCHI

## GLI ENOTURISTI AMANO LA TOSCANA E I SUOI IGT

In effetti la Toscana (27%) è saldamente in testa fra le mete più desiderate dai turisti wine lovers che intendono venire in Italia distanziando Piemonte (12%), Veneto (9%) e Sicilia (7%). La Toscana vince anche nell'opinione dei turisti UK, Usa e Germania che sono già stati nel nostro Paese. Da notare la buona performance della Sicilia che in questi tre target si colloca fra il secondo e il terzo posto dimostrando di essere il primo competitor dell'offerta enoturistica Toscana.

Un ritratto molto promettente quello dell'IGT Toscana con una sola nota preoccupante che l'Assessore dell'Agricoltura Marco Remaschi ha colto al volo: una trentina di cantine detengono il grosso della commercializzazione di IGT. Esso appare quindi molto polarizzato fra grandi, molto grandi che vendono bottiglie e piccoli, molto piccoli con difficoltà ad entrare nel mercato. La scommessa futura sarà quella di valorizzare anche le cantine dei vignaioli eccellenti aiutandoli a vendere e esportare bottiglie di alta qualità.