



**IL DIRETTORE  
DEL CONSORZIO  
DEL PRIMITIVO  
ADRIANO  
PASCULLI DE  
ANGELIS  
disegna le  
strategie per  
l'export del  
rosso**

Raccolto inferiore alle aspettative ma di qualità  
Parla il direttore Adriano Pasculli de Angelis

# «Stati Uniti e Cina i nuovi mercati per il Consorzio»

## Pasquale Carlo

In cantina i grappoli di uva primitivo raccolti nell'ultima vendemmia sono alle prese con le fermentazioni. Intanto il Consorzio di Tutela del Primitivo di Manduria guarda lontano dall'Italia. «Primitivo Taste Experience» è il progetto che ha preso il via in quest'ultimo fine settimana di settembre, con l'arrivo nel Salento di buyers cinesi. Tra due settimane il Consorzio di Tutela del Primitivo di Manduria guarda ai nuovi mercati per il Consorzio.

Azione di incoming con il preciso obiettivo di far degustare i vini a denominazione di origine Primitivo di Manduria nello scenario dove si producono, offrendo attraverso i calici il ricco mix di storia, tradizione e gusto

dell'affascinante terra salentina. «Si tratta di un'iniziativa che guarda agli Usa e alla Cina, fianziata - spiega Adriano Pasculli de Angelis, direttore del Consorzio - grazie all'Ocm Veneto per la promozione sui mercati dei Paesi Terzi. Due Paesi non scelti a caso. Il mercato statunitense, quello storicamente più stabile, ha fatto registrare nell'ultimo anno una crescita del volume esportato del 0,3%, che ha fruttato una crescita in valore del 2%. Ancora più esplosivi e incoraggianti sono i dati del mercato cinese, dove l'export dei nostri rossi è cresciuto del 40%».

Volgendo lo sguardo ad est l'attenzione è forte non solo verso la Cina, ma verso diversi Paesi asiatici. Si guarda al Vietnam,

alla Corea, alla Thailandia e alla Cambogia, dove le cifre fatte registrare dall'export negli ultimi anni sono particolarmente incoraggianti, tanto da prevedere che nel 2025 quello asiatico potrebbe diventare il primo mercato di esportazione delle etichette delle quarantasette aziende raggruppate sotto lo scudo del Consorzio del Primitivo di Manduria.

Un Consorzio che saluta, insieme a cinesi e americani, la fine di una vendemmia a doppio volto, a causa di eventi meteorologici che si sono registrati nella fase cruciale di maturazione delle uve. Una vendemmia che, nonostante i danni inferiti in alcune aree da piogge intense e grandine, lascia ben sperare per un innalzamento dell'asti-

celta qualitativa delle produzioni. Non manca la fiducia per quanto concerne i vini che si ottengono dalle uve raccolte nelle aziende consorziate, viene sparso nelle campagne che si dipanano dalla cittadina di Manduria, definita «cuore del Salento».

«Dopo un 2017 particolarmente siccitoso - sottolinea merito il direttore del Consorzio - ci attendevamo una vendemmia che avrebbe fatto segnare un sensibile incremento quantitativo. Così non è stato, con le produzioni che si sono assottiate sulle cifre dello scorso anno. Ma le uve raccolte quest'anno garantiranno produzioni segnate da un tasso alcolico leggermente inferiore e, soprattutto, da una più sostenuta carica olfattiva.

Con questo si apre il mercato per il Consorzio del Primitivo di Manduria. «Primitivo Taste Experience» è in agenda per il prossimo novembre. La



va. Caratteristiche che governano sicuramente sul mercato. Parliamo di vini di grande espressività territoriale. È questa la nostra carta più forte, l'arma che stiamo giocando sui mercati esteri, in particolare su quelli asiatici. Su queste piazze siamo arrivati in ritardo, ma tutto questo - spiega - si sta tramutando in un evidente vantaggio intorno ai nostri vini, che parlano di territorio e di storie, abbiamo programmato un'azione promozionale dinamica, efficace proprio per aggredire questi mercati più dinamici».

Con quest'ottica il Consorzio presieduto da Roberto Erario si appresta a vivere le altre due iniziative previste da «Primitivo Taste Experience» e in agenda per il prossimo novembre. La

struttura del Consorzio si prepara, infatti, a spiccare il volo, dapprima per approdare sul suolo americano per partecipare al Denver International Wine Festival (1 e 2 novembre), poi per toccare terra cinese, partecipando al ProWine China di Shanghai (13-15 novembre).

«Queste attività - spiega ancora Pasculli de Angelis - sono parte integrante della strategia con cui abbiamo scelto di approcciare questi due importanti mercati, uno maturo e l'altro emergente. Si tratta di un articolato progetto che riteniamo di grande utilità per le cantine che fanno parte della nostra denominazione, valido per avvicinarci ai mercati esteri e per ampliarne il proprio portafoglio clienti».