

Prosecco in Medio Oriente, le bollicine guardano agli Emirati

Dal 2013 il volume d'affari delle imprese trevigiane del beverage è triplicato negli Emirati Arabi. Si punta anche all'Africa. Ecco come cambierà il mercato del prosecco Le bollicine trevigiane, e non solo, alla conquista dei paesi arabi. Stando ai dati elaborati dalla Camera di Commercio di Treviso-Belluno i volumi di export delle imprese trevigiane del beverage verso l'area Mena, acronimo che indica Africa settentrionale e Medio Oriente, sono triplicati nel decennio che va dal 2013 al 2023. Al netto di una pesante flessione nel biennio della pandemia il valore dell'



export è passato da circa 2,6 milioni di euro di un decennio fa a 6,4 milioni di euro lo scorso anno. Gli Emirati Arabi Uniti si confermano il mercato più strategico dell'area che da solo incide per oltre 3 milioni sull'export totale (dato 2023). I dati Sandro Bottega, titolare dell'omonima cantina di Bibano di Godega, ha girato il Medio Oriente in lungo e in largo, osservandone lo sviluppo, lento ma costante, e il consolidarsi di nuovi trend commerciali. «Sono mercati in cui siamo presenti da trent'anni e dove sperimentiamo una crescita di circa il 10% all'anno», spiega l'imprenditore (collegato da Singapore). Non si parla ancora di cifre esorbitanti, ma è evidente che sono mercati in espansione. Va tenuto conto che il consumo pro capite di bevande alcoliche per ovvi motivi religiosi è basso (circa 0,1 litro all'anno) e non ha paragoni con il nostro di 50-70 litri annuali. Tuttavia non pensiamo che siano culture completamente estranee all'alcol». Il mercato in Medio Oriente straniero emigrato nelle capitali del lusso emiratine, Dubai e Abu Dhabi in vetta, con un gusto spiccato per i prodotti premium italiani: questo il profilo medio del consumatore negli Emirati Arabi Uniti. «In quei mercati ci rivolgiamo perlopiù agli expat», sottolinea una fascia di popolazione altospesente che cerca il meglio». A trainare non è solo il Prosecco (sia Doc che Docg), a farsi strada sono anche i liquori e i premiscelati ready to drink per un aperitivo che sa di Veneto fra i deserti arabi. «Oltre agli spumanti vanno forte il limoncello, le grappe, i nostri gin e prodotti alternativi come il lemon spritz». Il vino senza alcol Giancarlo Moretti Pologato (Studio Rocci Photographers) I vini dealcolati? Al momento per quanto potenzialmente strategici guardando ai paesi musulmani incidono in modo trascurabile sull'export complessivo del beverage trevigiano in Medio Oriente. «Non hanno molto mercato, al momento la domanda si concentra in Scandinavia e Nord America dove il prodotto, più che per motivi religiosi, intercetta la nuova tendenza del low e zero alcol». Oltre agli Emirati Arabi Uniti fra i mercati più interessanti dell'area del Middle East spicca Israele che apre nuove opportunità alle aziende sul fronte dei prodotti certificati kosher e dunque rispettosi delle regole alimentari stabilite dalla Torah. Sotto la voce bevande nel 2023 le cantine trevigiane hanno esportato circa 400 mila euro di prodotti in Israele. «È un mercato da guardare con attenzione», prosegue il titolare di Bottega che da anni propone una linea kosher - Gioca a nostro favore la cultura mediterranea israeliana che tutto sommato è simile alla nostra almeno a tavola. La guerra in corso è preoccupante e ci pone di fronte all'ennesima incognita. Il conflitto ha dirette ripercussioni sull'economia che viviamo sulla nostra pelle con l'inflazione che galoppa, i ritardi nei trasporti all'ordine del giorno e la limitazione dei flussi turistici». Video del giorno