

Vendemmia in Abruzzo, l'enologo Taraborrelli: "Anziché distillare usiamo il Montepulciano per bianchi e rosati"

14 Agosto 2026

di Redazione



ORTONA - "Una soluzione concreta e immediata per affrontare la situazione già a partire dalla vendemmia 2026 consiste nel destinare circa 800mila quintali di uve Montepulciano alla produzione di vini bianchi e rosati generici, classificati quindi come vino da tavola".

È la proposta di **Romeo Taraborrelli**, enologo di lunga esperienza, per fronteggiare le cospicue giacenze e la crisi dei consumi che investe appieno anche l'Abruzzo. Tanto che la Regione, su richiesta del Consorzio di tutela, ha approvato anche quest'anno **misure di contenimento produttivo** con l'obiettivo di favorire un riequilibrio tra domanda e offerta, partendo dal dato per il quale risulta fermo nelle cantine più di un milione di ettolitri di Montepulciano d'Abruzzo doc.

Taraborrelli si inserisce nel dibattito deflagrato con *l'intervista di Virtù Quotidiane a Carlo D'Onofrio*, amministratore delegato della cantina Piandimare di Villamagna (Chieti) e viticoltore, che toccando un nervo scoperto ha denunciato come nonostante si spendano milioni di euro in promozione, il Montepulciano si trova sugli scaffali ancora a meno di due euro a bottiglia, proponendo la distillazione di crisi *condivisa anche dal presidente del Consorzio Alessandro Nicodemi*.

Utilizzare le uve Montepulciano per produrre bianchi e rosati generici, secondo l'enologo "consente di ridurre la pressione sul mercato del Montepulciano d'Abruzzo Doc e di contenere l'eccesso di offerta che determina una progressiva riduzione dei prezzi".

"Allo stesso tempo", spiega Taraborrelli in una nota inviata a questo giornale, "permette di valorizzare una parte delle eccedenze attraverso prodotti con una diversa collocazione commerciale, capaci di intercettare la domanda di vini bianchi e rosati. L'obiettivo è quindi quello di evitare la distruzione di valore derivante dalla distillazione, che comporterebbe costi elevati, e di orientare diversamente una parte significativa della produzione, favorendo un maggiore equilibrio tra domanda e offerta".

"Destinare una quota delle uve alla produzione di vini bianchi e rosati permette di ridurre le quantità di Montepulciano destinate al vino rosso, alleggerire le giacenze e, nel medio periodo, accrescere il valore del prodotto che rimane all'interno della denominazione", prosegue l'enologo.

"La priorità, pertanto, è intervenire sulle quantità prima ancora che sui prezzi. Ridurre l'offerta di Montepulciano rosso attraverso la destinazione di circa 800mila quintali alla produzione di bianchi e rosati rappresenta una misura immediata e concreta per riportare equilibrio nel mercato e salvaguardare il valore del Montepulciano d'Abruzzo", dice Taraborrelli.

Cautela nella riduzione delle rese

"La produzione giusta", ragiona ancora l'enologo, "non è quella più bassa, ma quella più remunerativa per ettaro. La riduzione della produzione va affrontata con la massima attenzione. Troppo spesso, quando si parla di qualità, si tende a considerare la diminuzione delle rese per ettaro come un valore in sé. Ma non è necessariamente così. La produzione non deve essere semplicemente alta o bassa: deve essere quella economicamente più conveniente, in funzione del vino che si vuole ottenere, del mercato al quale è destinato e del prezzo che quel mercato è disposto a riconoscere. È un principio economico prima ancora che agronomico".

“Un vigneto destinato a produrre un vino vendibile a 4 euro a bottiglia non può essere necessariamente gestito con gli stessi criteri di un vigneto destinato a un vino da 15, 20 o 30 euro”, continua Taraborrelli. “Per ogni fascia di mercato esiste una diversa combinazione tra quantità, qualità, costi di produzione e prezzo di vendita, ed è proprio da questo equilibrio che deve scaturire la massima remunerazione possibile per ettaro”.

“Per questo, ridurre indiscriminatamente le produzioni non significa automaticamente aumentare il valore dell’uva o del vino. Se il mercato non è disposto a riconoscere economicamente quella maggiore qualità, la riduzione delle rese può trasformarsi semplicemente in una diminuzione del reddito dell’azienda. E questo, dal punto di vista dell’impresa agricola, non è necessariamente un risultato positivo”.

“La vera domanda, quindi, non dovrebbe essere soltanto: ‘Quanto dobbiamo produrre per fare qualità?’. Dovrebbe essere: ‘Quanto dobbiamo produrre, con quale livello qualitativo e per quale mercato, per ottenere la massima remunerazione possibile dal nostro vigneto?’. È una differenza sostanziale, perché significa smettere di considerare la produzione come un numero astratto e iniziare a valutarla in funzione della destinazione commerciale delle uve e del vino”.

“Ci saranno vigneti nei quali sarà economicamente conveniente produrre meno, perché una riduzione delle rese consentirà di ottenere un prodotto di maggiore valore, in grado di essere collocato in una fascia di prezzo superiore. Ma ci saranno anche vigneti nei quali una produzione più elevata, purché compatibile con l’equilibrio della pianta, con la qualità richiesta, con le caratteristiche del mercato e con i vincoli previsti dai disciplinari, potrà garantire una remunerazione complessiva maggiore”.

Secondo Taraborrelli, “occorre inoltre distinguere tra la riduzione delle rese finalizzata ad aumentare la qualità di uno specifico vino e la riduzione della produzione complessiva finalizzata a riequilibrare il rapporto tra domanda e offerta. Sono due obiettivi diversi e richiedono strategie diverse. Nel primo caso si punta ad aumentare il valore unitario del prodotto; nel secondo si interviene sugli equilibri complessivi del mercato. Confondere i due piani rischia di portare a decisioni non coerenti con gli obiettivi che si intendono raggiungere”.

“La sostenibilità economica del vigneto, quindi, non si misura soltanto in quintali prodotti per ettaro, ma soprattutto in euro generati per ettaro. Ed è proprio questo il punto che dovrebbe guidare le scelte dei produttori e, soprattutto, le politiche dei Consorzi di tutela. Una riduzione delle rese decisa indistintamente e a ridosso della vendemmia rischia di essere non soltanto tardiva, ma anche priva di una vera strategia commerciale. Se si vuole ridurre la

produzione per aumentare il valore del vino, bisogna sapere prima dove quel vino verrà collocato, a quale prezzo, con quali costi e con quale capacità del mercato di assorbirne i volumi. Altrimenti si rischia di commettere l'errore più semplice: produrre meno senza riuscire a vendere meglio”.

“La viticoltura del futuro dovrà invece imparare a produrre la quantità giusta per ogni segmento di mercato, costruendo per ogni situazione il corretto equilibrio tra resa, qualità, costi e prezzo di vendita. Non, quindi, ‘meno produzione’ a prescindere, ma produzione ottimale in funzione della remunerazione”.

“L'obiettivo dell'agricoltore, infatti, non dovrebbe essere quello di produrre il vino migliore in assoluto, concetto peraltro difficile da definire e che ha senso solo se rapportato a un determinato mercato, ma quello di ottenere dal proprio vigneto il massimo valore economico compatibile con le sue potenzialità produttive e con la domanda del mercato”.

“In altre parole”, conclude l'enologo, “non bisogna chiedersi soltanto quanto può produrre un vigneto, ma quanto conviene fargli produrre. Ed è probabilmente questa una delle vere sfide della viticoltura dei prossimi anni: passare dalla cultura della resa alla cultura della remunerazione per ettaro, perché produrre qualità senza creare valore economico per chi coltiva la terra rischia, alla lunga, di essere soltanto un esercizio teorico”.